



**Уральский  
федеральный  
университет**

имени первого Президента  
России Б.Н.Ельцина

**Институт Строительства  
и Архитектуры**

**Н. В. ГОРОДНОВА  
И. Н. МАВРИНА**

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ НЕДВИЖИМОСТИ

Учебное пособие



Министерство науки и высшего образования  
Российской Федерации

Уральский федеральный университет  
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина

Н. В. Городнова, И. Н. Маврина

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ НЕДВИЖИМОСТИ**

Учебное пособие

Рекомендовано методическим советом  
Уральского федерального университета  
для студентов вуза, обучающихся  
по направлению подготовки  
08.04.01 — Строительство

Екатеринбург  
Издательство Уральского университета  
2020

УДК 624:338(075.8)

ББК 6522я73

Г70

Рецензенты:

проф. кафедры экономики, менеджмента и маркетинга Российского государственного профессионально-педагогического университета, д-р экон. наук, доц. *В. А. Шапошиников*;  
д-р экон. наук, проф. кафедры экономики предприятия УрГЭУ *А. Г. Мо-  
кроносов*

Научный редактор — канд. экон. наук, проф. *М. К. Кожевникова*

**Городнова, Н. В.**

Г70 Экономические аспекты управления рынком недвижимости : учебное пособие / Н. В. Городнова, И. Н. Маврина ; Мин-во науки и высш. обр. РФ. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та. 2020. — 104 с.

ISBN 978-5-7996-3129-1

В пособии рассматриваются вопросы экономической сущности понятий недвижимости и рынка недвижимости, изучается специфика правового регулирования рынка недвижимости в Российской Федерации, разрабатываются конкретные меры по повышению эффективности управления рынком недвижимости.

Устойчивое региональное развитие предполагает совершенствование механизма управления рынком недвижимости для эффективного распоряжения государственным и муниципальным имуществом и формирования стратегии бюджетного процесса на адекватной экономической базе хозяйствующих субъектов, создания благоприятного инвестиционного климата для развития рынка недвижимости.

Учебное пособие предназначено для студентов магистратуры, а также будет полезным специалистам в области управления недвижимостью.

Библиогр.: 82 назв. Табл. 10. Рис. 9.

УДК 624:338(075.8)

ББК 6522я73

---

*Учебное издание*

**Городнова** Наталья Васильевна, **Маврина** Ирина Николаевна

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ НЕДВИЖИМОСТИ**

Редактор О. С. Смирнова

Верстка О. П. Игнатевой

Подписано в печать 13.11.2020. Формат 60х84/16. Бумага офсетная. Цифровая печать.

Усл. печ. л. 6,05. Уч.-изд. л. 5,8. Тираж 100 экз. Заказ 206.

Издательство Уральского университета. Редакционно-издательский отдел ИПЦ УрФУ  
620049, Екатеринбург, ул. С. Ковалевской, 5. Тел.: +7 (343) 375-48-25, 375-46-85, 374-19-41  
E-mail: rio@urfu.ru

Отпечатано в Издательско-полиграфическом центре УрФУ  
620083, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4. Тел.: +7 (343) 358-93-06, 350-58-20, 350-90-13  
Факс: +7 (343) 358-93

ISBN 978-5-7996-3129-1

© Уральский федеральный  
университет, 2020

# Оглавление

---

<b>Введение .....</b>	<b>5</b>
<b>1. Экономические основы эффективного управления рынком недвижимости .....</b>	<b>9</b>
1.1. Экономические и правовые аспекты управления рынком недвижимости .....	9
1.1.1. Понятия «недвижимость» и «рынок недвижимости»: эволюция, сущность и структура .....	9
1.1.2. Экономико-правовые механизмы регулирования рынка недвижимости .....	13
1.1.3. Методические аспекты управления рынком недвижимости в регионе .....	17
1.2. Управление рынком недвижимости .....	25
1.2.1. Современное состояние рынка недвижимости .....	25
1.2.2. Управление инвестиционным процессом на рынке недвижимости .....	33
1.2.3. Разработка мер по повышению эффективности управления рынком недвижимости .....	41
<b>2. Экономико-правовое регулирование операций на рынке недвижимости в условиях глобализации .....</b>	<b>55</b>
2.1. Основы экономической интеграции и глобализации .....	55

2.2. Интегрированные структуры с государственным участием: экономические аспекты оказания услуг на рынке недвижимости .....	64
2.3. Проблемы правового регулирования процесса оказания услуг на рынке недвижимости .....	72
<b>Заключение .....</b>	<b>83</b>
<b>Список библиографических ссылок.....</b>	<b>87</b>
<b>Приложение</b>	
Примеры решения задач по теме «Экономика недвижимости» .....	94

---

## Введение

---

**Р**еформы в управлении рынком недвижимости шли в стране с некоторым опозданием от рыночных преобразований в целом. В результате в настоящий период времени не завершены институциональные преобразования по созданию устойчивой законодательной базы в этой сфере, а адаптация зарубежного опыта в большинстве случаев не вполне приемлема, в первую очередь, из-за различий в уровне социально-экономического развития регионов РФ. Это обусловило возникновение множества теоретических, методических и практических подходов в сфере управления недвижимым имуществом: классификации и определений недвижимого имущества; формирования региональных рынков недвижимости разных типов; анализа и оценки тенденций их развития; методик определения арендных ставок; создания механизма регулирования рынка недвижимости и т. п.

Устойчивое региональное развитие предполагает совершенствование механизма управления рынком недвижимости для эффективного распоряжения государственным и муниципальным имуществом, формирования стратегии бюджетного процесса на адекватной экономической базе хозяйствующих субъектов, создание благоприятного инвестиционного климата для развития рынка недвижимости.

Принятый государством курс на интеграцию в мировое экономическое сообщество усиливает значимость процессов гармонизации методических и практических подходов в управлении объектами недвижимого имущества.

Только сопоставимое и прозрачное для международного сообщества управление активами хозяйствующих субъектов и, соответственно, оценка их эффективности и обеспечения гарантий их сохранности могут способствовать притоку денежных потоков от иностранных инвесторов в развитие отечественной экономики.

Таким образом, отсутствие общепринятых подходов в управлении и развитии регионального рынка недвижимости подтверждает теоретическую, методическую и практическую значимость темы исследования и актуализирует ее.

*Степень разработанности темы.* Заметный вклад в развитие общих аспектов регулирования, функционирования и эффективного управления российским рынком недвижимости внесли О. С. Белокрылова, М. И. Брагинский, В. В. Витрянский, Д. С. Львов, А. В. Карасев, С. Н. Максимов, Е. И. Тарасевич, Ф. С. Хейфец и другие ученые.

Наиболее плодотворно отраслевые особенности развития российского рынка недвижимости с позиции экономики недвижимости исследовали такие отечественные авторы, как А. Н. Асаул, В. В. Бузырев, Ж. А. Василенко, Н. Ю. Власова, В. А. Горемыкин, В. И. Жилина, Ю. А. Левин, С. Н. Максимов, А. Г. Мокроусов, Р. М. Сиразетдинов, Г. М. Стерник, Н. А. Ушанова, И. В. Федосеев, О. К. Хан и др.

Из числа работ, посвященных анализу процессов правового регулирования рынка жилой недвижимости, выделяются труды таких исследователей, как М. М. Агарков, В. В. Иванов, И. Т. Балабанов, А. Г. Грязнова, И. А. Брижань, П. В. Крашенинников, В. В. Меркулов, Н. А. Сыроедов, В. Я. Чевганова, М. А. Коваленко, Л. М. Радванская, С. А. Хохлова, Г. Ф. Шершеневич.

В трудах А. Н. Асаула, С. П. Гришаева, Б. М. Гонгало, О. С. Иоффе, О. М. Козыря, В. М. Ланда, А. Л. Маковского, И. Б. Новицкого, О. Н. Садикова, Е. А. Суханова, Ю. К. Толстого, З. И. Цыбуленко, Г. А. Цукермана, Р. О. Халфиной, А. М. Эр-



делевского, В. Ф. Яковлева разработаны различные актуальные вопросы, касающиеся экономико-правового обеспечения операций и сделок с недвижимым имуществом.

Однако в российских и зарубежных источниках мало фундаментальных работ теоретико-методологического характера, посвященных исследованию закономерностей функционирования регионального рынка недвижимости, нет полного выделения макроэкономических и институциональных особенностей его развития в современной России, отсутствует комплексный анализ экономико-правовых механизмов регулирования операций на рынке жилой недвижимости, а также эффективных методов и методик их проведения. Данное исследование направлено на частичное восполнение этого пробела.

Цель учебного пособия — выявление современных механизмов и тенденций экономико-правового управления российским рынком недвижимости в рамках преподавания курса «Экономика недвижимости (продвинутый уровень)».

В учебном пособии анализируется российский рынок недвижимости.

Особое внимание уделено экономико-правовым механизмам управления рынком недвижимости.

Теоретико-методологической основой учебного пособия послужили работы отечественных и зарубежных ученых в области экономической теории и права, оценки стоимости недвижимости, диссертационные работы по указанной проблематике, а также законодательные и нормативные документы Российской Федерации. В учебном пособии использовались методы анализа и синтеза, индукции и дедукции, аналогии, графического и экономико-математического моделирования, а также нормативно-правовой подход.

Эмпирическая и информационная базы представлены фундаментальными положениями монографий, научных статей, периодических изданий теоретико-экономического профиля, посвященных проблемам функционирования, развития и ре-

гулирования рынка недвижимости в РФ и за рубежом. Оперативная информация представлена материалами таких изданий, как «Российская газета», «Ведомости», «Коммерсант», «Эксперт» и др. В работе анализируются официальные данные Федеральной службы государственной статистики РФ, Минэкономразвития РФ, Центрального банка РФ, Федеральной службы государственной регистрации, Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству (Росстрой) и другие материалы, опубликованные в периодической печати и специальной научной литературе, размещенные в сети Интернет.

Нормативно-правовой базой являются законы и правовые акты федеральных и региональных органов государственной власти в области недвижимости, Указы Президентов РФ, Постановления Правительства РФ, Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года, материалы федеральной целевой программы «Жилище» и национального проекта «Доступное и комфортное жилье гражданам России».

---

# 1. Экономические основы эффективного управления рынком недвижимости

---

## 1.1. Экономические и правовые аспекты управления рынком недвижимости

---

### 1.1.1. Понятия «недвижимость» и «рынок недвижимости»: эволюция, сущность и структура

**Н**едвижимость и рынок недвижимости являются объектами исследования различных наук: экономики, права, строительного дела и пр.

Исторически правовые подходы к изучению рынка жилой недвижимости предшествовали экономическим. Так, понятие «недвижимость» известно еще со времен Римской империи, когда юристы установили необходимость разделения всего имущества на две категории: движимое и недвижимое имущество. Сформулированные ими определения были еще несовершенны, но все же отражали существовавшую тогда действительность. «Римское право недвижимостью считало земельные участки, недра, земли и все, что создано чужим трудом на земле собственника. Земельный участок являлся главной (основной) недвижимой вещью. Все, что находилось на земельном участке, признавалось естественной или искусственной частью поверхности земли — *res soli*. Все, что было связано с землей или фундаментально скреплено с ее поверхностью, считалось составной частью земельного участка» [1, с. 88]. Тогда же было

сформулировано основное правило отчуждения недвижимости «*superficies solo cedit* — сделанное над поверхностью следует за поверхностью», разработаны разные классификации имущества, сформулированы некоторые вещные права, рассматривались вопросы о праве собственности [2]. Таким образом, созданная римлянами система прав на недвижимое имущество в дальнейшем была принята за основу при разработке законодательства современных государств с учетом имеющихся исторических предпосылок.

В России первые прообразы жилой недвижимости представляли собой имения — земельные наделы с постройками, предназначенные для проживания, ведения хозяйства, получения дохода и др. [3], принадлежащие крупному собственнику. В XIV—XVII вв. главными формами поземельной собственности становятся вотчина и поместье. Вотчина — это земельное владение, передаваемое по наследству, которое предоставлялось служилым людям на основании жалованных грамот князя. Отличительная особенность этого вида недвижимости заключалась в предоставлении прав распоряжения имуществом: продажи, залога, дарения. Поместье — земельное владение, которое предоставлялось на условиях государственной службы во временное пользование, обычно пожизненно [4, с. 95].

Таким образом, вотчину можно считать прообразом современной недвижимости, находящейся в частной собственности; поместье — прообразом современной недвижимости, находящейся в государственной или муниципальной собственности, но переданное частным лицам либо по договору социального найма или найма служебного жилого помещения [5, ст. 100] (дом, квартира), либо в виде служебного надела, предоставляемого в безвозмездное срочное пользование, работникам организаций отдельных отраслей экономики [6, ст. 24, п. 2] (земельный участок).

Государственное регулирование российского рынка недвижимости началось в XVI в. Тогда для совершения сделки купли-продажи имений площадные подьячие допрашивали сторо-

ны и делали запись в Книге приказов, которую можно считать прообразом современного Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним [7].

Впервые официально понятие «недвижимость» в России было введено Указом Петра I «О порядке наследования в движимых и недвижимых имуществах» от 23 марта 1714 г., который уравнивал в правах вотчины и поместья. Тогда же были сформулированы формальные «правила игры» на рынке недвижимости: подьячие стали официальными лицами, объединенными в Палату крепостных дел, подконтрольную Юстиц-коллегии; сделки совершались с привлечением свидетелей; при конкуренции прав право собственности возникало у того, у кого купчая была старше [8] и др.

Советский период истории рынка жилой недвижимости в России начался с отмены помещичьей собственности на землю без выкупа Декретом Второго Всероссийского съезда Советов от 27 октября 1917 г. «О земле». Далее 14 декабря 1917 г. Декретом ВЦИК «О запрещении сделок с недвижимостью» приостанавливались все виды сделок с недвижимостью в городах, а 20 августа 1918 г. новым Декретом «Об отмене частной собственности на недвижимость в городах» право частной собственности упразднялось «на строения определенной стоимости или доходности, расположенные в городах с населением более 30 тыс. человек» [1, с. 89]. Принятый в 1922 г. ГК РСФСР с отменой частной собственности на землю упразднял и деление имущества на движимое и недвижимое, в результате чего рынок жилой недвижимости в привычном виде в России перестал существовать, что, однако, не означало отсутствия оборота таковых объектов. Термин «недвижимое имущество» заменили такими понятиями, как основные фонды, жилой дом, квартира в многоквартирном доме жилищного строительного кооператива индивидуальных застройщиков; их оборот осуществлялся с серьезными ограничениями по особым правилам.

В период командно-административной экономики в России на первичном рынке большую часть жилой недвижимости рас-

пределяло государство, в то время как возмездное предоставление жилья за счет кредитов для строительства индивидуальных жилых домов или квартир в жилищно-строительных кооперативах (ЖСК) составляло не более 8 %. При этом наблюдалось нормированное распределение и прикрепление поставщиков к потребителям, что влекло за собой искаженность цен, дефицит, сговор. На вторичном рынке преобладала мена, что существенно сужало возможности экономических агентов по удовлетворению их потребностей [9].

В период восстановления в России рыночных отношений в начале 90-х годов XX в. начинает развиваться современный рынок жилой недвижимости. По мнению Г. М. Стерника, «Отправной точкой его развития следует считать 1990 г., когда «Закон о собственности в СССР» признал понятие частной собственности, которое в дальнейшем (Земельный кодекс РСФСР 1991 года, Гражданский кодекс РФ 1994 года, Градостроительный кодекс РФ 1998 года) было законодательно оформлено и для земельных участков, зданий и сооружений и их обособленных частей — помещений» [10, с. 41]. Первым этапом явилось формирование стихийного рынка: отношения между участниками не оформлены, носят хаотический характер, культура ведения бизнеса еще не сформирована, предложение определяет спрос. На втором этапе начинает закладываться законодательная база, формирующая правила игры, что привлекает на рынок новых продавцов и инвесторов; развивается ипотечное кредитование, что вызывает резкий рост цен. В настоящее время российский рынок жилой недвижимости переживает третий этап своего развития, для которого характерно повышение качества знаний покупателя о рынке и товарах на нем, спрос определяет предложение.

Согласно современному российскому законодательству, а именно статье 130 Гражданского кодекса РФ, принятого в 1994 году, «к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все,

что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в т. ч. здания, сооружения, объекты незавершенного строительства. К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты» [11].

В настоящее время в англоязычных странах термин «недвижимость» имеет два значения, употребляемых исходя из контекста [1, с. 88]:

1. Real Estate — дословный перевод «реальный неподвижный объект» (то есть физическая субстанция);
2. Real Property — дословный перевод «реальная собственность» (то есть титул прав собственности на физический объект).

В международной практике физический объект «недвижимости» обычно рассматривается как комплексный объект, представляющий сумму четырех составляющих [12, с. 52]:

1. Земельный участок;
2. Объекты над участком;
3. Природные ресурсы под участком;
4. Воздушные пространства над участком.

Американские экономисты Дж. Фридман и Н. Ордуэй, авторы учебника «Анализ и оценка приносящей доход недвижимости», определяют рынок недвижимости как взаимосвязанную систему рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов недвижимости [13].

### **1.1.2. Экономико-правовые механизмы регулирования рынка недвижимости**

Государство выполняет множество важных функций на рынке недвижимости, среди них функции [14, с. 58]:

- идеологической и законодательной инициативы (концепции развития отдельных видов рынка и программы их реализации);

- инвестора в приоритетные отрасли и сферы материального производства, жилищное строительство и социально-культурную среду;
- профессионального участника при торговле жилищными сертификатами, государственными зданиями, сооружениями и другими объектами недвижимости;
- эмитента государственных и муниципальных ценных бумаг под залог недвижимого имущества;
- регулятора, устанавливающего правила и нормы функционирования рынка недвижимости;
- верховного арбитра в спорах между участниками рынка недвижимости через систему судебных органов; — контролера устойчивости и безопасности рынка (посредством регистрации прав и сделок с недвижимостью).

Система государственного регулирования рынка недвижимости состоит из двух основных составляющих [7, с. 66]:

- 1) государственные и муниципальные органы и организации;
- 2) государственные и иные нормативные правовые акты.

В организационном плане государственное регулирование рынка недвижимости осуществляется с помощью следующих групп методов:

- 1) административные (методы непосредственного вмешательства);
- 2) экономические (методы косвенного воздействия) (рис. 1).

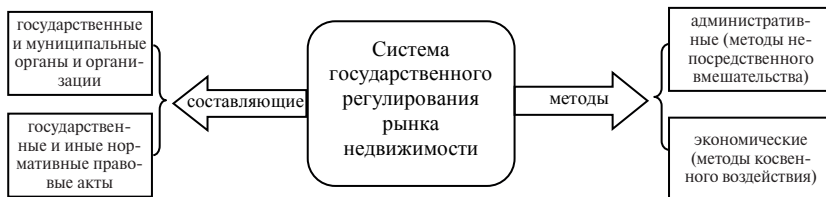


Рис. 1. Составляющие и методы государственного регулирования рынка недвижимости



*Административные методы* заключаются в использовании силы государственной власти и реализуются посредством следующих приемов: создание нормативной базы — законов, постановлений, инструкций, правил, положений, регулирующих функционирование рынка недвижимости в центре и регионах; отбор и удостоверение статуса профессиональных участников рынка недвижимости — лицензирование, регистрация, предоставление прав уполномоченных лиц органами исполнительной власти по совершению сделок с объектами государственной и муниципальной собственности; установление обязательных требований к содержанию и качеству различных видов деятельности на рынке недвижимости и к его участникам; контроль за соблюдением всеми участниками рынка установленных норм и правил; введение запретов и санкций за отступление от нормативных требований при совершении сделок с недвижимым имуществом; — поддержание правопорядка на рынке недвижимости; выкуп в государственную собственность любых объектов недвижимости для общественных нужд (рис. 2).

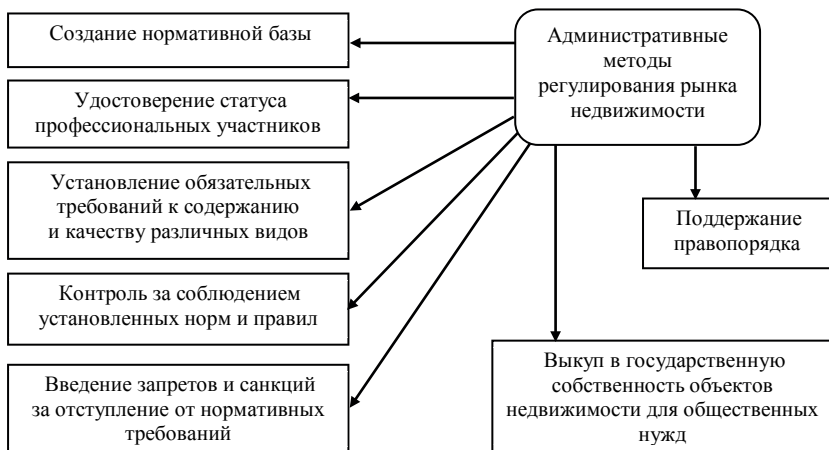


Рис. 2. Содержание административных методов регулирования рынка недвижимости

Административное управление не связано с созданием дополнительных материальных стимулов и штрафных санкций. Оно основывается на силе государственной власти и включает в себя меры запрета, принуждения или разрешения. Например, в России введены ограничения на ведение градостроительной деятельности в зонах охраны памятников истории и культуры, в санитарных, защитных, водоохранных зонах, на территориях залегания полезных ископаемых, в поселениях с особым регулированием [15].

*Экономические методы* регулирования рынка недвижимости обеспечивают воздействие государства путем направленного действия государственных органов на совокупность экономических отношений, выраженных в законах и закономерностях развития экономики. Реализуются данные методы с помощью: системы налогообложения имущества; реализации государственных целевых программ; выпуска и обращения жилищных сертификатов; амортизационной политики; дисконтной политики Центрального банка; внешнеэкономической деятельности и др. (рис. 3).



Рис. 3. Состав основных экономических методов регулирования рынка недвижимости

Специфика деятельности участников рынка недвижимости позволяет органам государственного регулирования применять также различные методы *институционального и функционального регулирования*. Методы институционального регулирования направлены, прежде всего, на регулирование содержания и функций отдельных конкретных институтов, прежде всего института собственности, и на повышение качества управления ими. Методы функционального регулирования в отличие от методов институционального регулирования определяют правила совершения отдельных операций на рынке (т. е. выполнения определенных функций) [16].

### **1.1.3. Методические аспекты управления рынком недвижимости в регионе**

В современной научной литературе по проблемам сущности и содержания понятия управления данная дефиниция трактуется как совокупность и цикличность управленческих процессов, к которым относятся планирование, организация, мотивация и контроль, за счет которых становится возможным достижение основных целей организации. Говоря о реализации данных процессов на рынке недвижимости, можно утверждать, что они направлены прежде всего на достижение целей собственника по эффективному осуществлению операций с объектами недвижимого имущества такими, как аренда, продажа и др. [17, с. 1125].

На данный момент среди специалистов нет целостного определения понятия «управление рынком недвижимости», что связано с междисциплинарным подходом к данному понятию, а также попытками рассмотрения его истории и динамики.

С точки зрения этиологии/исторического значения понимание сущности «управления рынком недвижимости» видоизменяется в связи со значительными социально-экономическими

преобразованиями как в стране в целом, так и на региональном уровне: изменения произошли в потребностях общества и государства, структуре рынка недвижимости, содержания объектов недвижимого имущества, правовых регуляторов операций на рынке недвижимости и др. На первый план теперь выходят финансово-экономические методы управления объектами недвижимого имущества в целях получения прибыли и эффективного регулирования всей коммерческой системы управления рынком недвижимости.

Динамичность дефиниции «управление рынком недвижимости» определяется тем, что в настоящее время невозможно данную категорию и процессы, ею порождаемые, закрепить на законодательном уровне без внесения постоянных поправок и корректировок, что опять же связано с активными преобразованием и реформированием всей социально-экономической системы страны и рынка недвижимости, в частности.

Различные воззрения и понимание сущности управления рынком недвижимости, в первую очередь, связаны с законодательными пробелами в установлении правоотношений на данном рынке и отсутствием системы его регулирования нормативно-правовыми актами. Это является следствием нескольких причин:

1. Отсутствие целостного представления, а следовательно, разработанной стратегии формирования всего рынка недвижимого имущества и отдельных его составляющих;

2. Отсутствие организованности и эффективного взаимодействия в органах государственной власти в плане принятия и реализации нормативно-правовых положений регулирования и управления рынком недвижимости;

3. Отсутствие согласованности большинства законодательных и нормативно-правовых актов, в том числе на уровне государства и регионов;

4. Отсутствие критериев правового положения некоторых профессиональных участников рынка недвижимости, в том числе риэлторов и управляющих объектами недвижимостью.

Вследствие того, что управление и регулирование рынком недвижимости сопровождается пробелами и поверхностностью разработки законов в нормативно-правовой системе государства, рынок недвижимости в современных экономических реалиях функционирует с определенными проблемами, в числе которых:

- управленческой деятельностью объектами недвижимого имущества в основном занимаются региональные и муниципальные органы исполнительной власти;
- вся управленческая деятельность, как правило, сводится к эксплуатации объектов недвижимости, что связано с отсутствием эффективного менеджмента;
- субъекты рынка недвижимости в своей управленческой деятельности ориентируются на традиционные методы управления, следствием чего рынок недвижимости приобретает регрессионный характер взаимодействия ее участников и застойность в своем развитии;
- органы исполнительной власти субъектов РФ не считают проведение операций и сделок с объектами недвижимого имущества в качестве эффективного источника пополнения бюджета региона денежными средствами, а следовательно, и инструментом в решении проблемы развития территории региона.

Проведенный теоретико-методологический анализ научной литературы, затрагивающий проблемы управления рынком недвижимости, позволил нам утверждать, что на данный момент имеет место вариативность в определении данной дефиниции. На наш взгляд, управление рынком недвижимости можно определить как комплекс операционных действий, которые не противоречат закону и связаны с деятельностью собственника объекта недвижимости, осуществляющейся в рамках его интересов и на возмездной основе.

При этом деятельность по управлению рынком недвижимости имеет ряд выраженных признаков, характеризующих ее как регулируемую:

1. Эксплуатационная деятельность с объектами недвижимости, которая связана с арендованием, а именно: составление реестра арендаторов недвижимости; установление этапов и параметров процесса сдачи в аренду объектов недвижимости; условия договора аренды; алгоритм возвращения арендованного объекта недвижимости собственнику после окончания сроков договора;

2. Реализация процессов и функций управления органами власти в отношении организаций, которые реализуют контракты с недвижимостью на рынке, в частности координация и контроль за деятельностью данных организаций;

3. Органы власти и их представители выступают в качестве проверенного собственника в эксплуатационной деятельности с объектами недвижимого имущества;

4. Органы власти субъектов РФ и муниципалитетов привлекают инвестиционные средства и вкладывают их в объекты недвижимости в целях пополнения доходной части регионального и федерального бюджетов;

5. Привлечение органами власти консалтинговых компаний в целях изучения потребительского спроса, структуры и состава рынка недвижимости, анализа объектов недвижимого имущества, определения стоимости арендной платы и других в рамках осуществления эффективного управления рынком недвижимости.

Таким образом, управление рынком недвижимости представляет собой разноплановую управленческую деятельность, направленную на эффективное функционирование рынка недвижимости и его участников с целью получения дохода.

Деятельность субъектов на рынке недвижимости, которые участвуют и выполняют управленческую деятельность, определяется финансово-экономическими отношениями и имеет уровневую структуру. Так, управленческая деятельность субъектов рынка недвижимости в РФ осуществляется на макроуровне (федеральный), мезоуровне (регион и муниципалитет) и микроуровне (отдельные организации бюджетные и коммерческие).

**Основные виды деятельности по управлению рынком недвижимости  
[18, с. 85–87]**

Виды деятельности	Состав и содержание управления недвижимым имуществом
Этапы производства объекта недвижимости	<ul style="list-style-type: none"> <li>• эксплуатационная деятельность с земельным участком;</li> <li>• проектирование объекта недвижимости;</li> <li>• возведение объекта недвижимости;</li> <li>• регулирующая деятельность в виде операций с объектами недвижимости;</li> <li>• эксплуатационная деятельность с объектами недвижимости по целям использования</li> </ul>
Виды использования объекта недвижимости	<ul style="list-style-type: none"> <li>• деятельность по управлению жилыми объектами недвижимости; коммерческими и производственными зданиями; учреждениями образования и медицины; объектами недвижимости в туристическом и историческом комплексе</li> </ul>
Тип управления по срокам	<ul style="list-style-type: none"> <li>• оперативное, среднесрочное и стратегическое</li> </ul>
Цели управления объектом недвижимости	<ul style="list-style-type: none"> <li>• реализация технического обслуживания объектов недвижимости;</li> <li>• развитие социальной сферы обслуживания</li> </ul>
Направления управленческой деятельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>• оценка финансово-экономического положения недвижимости;</li> <li>• регулирование кадровым составом объекта недвижимости;</li> <li>• оценка рисков, связанных с эксплуатацией объектов недвижимости</li> </ul>

В этой связи на федеральном уровне, на наш взгляд, необходимо:

1. Спроектировать и внедрить на уровне государства единую концепцию и методологию управления рынком недвижимости, в том числе с учетом социально-экономического положения субъектов РФ и уровня инвестиционной деятельности;
2. Определить структуру и облик современных объектов недвижимости, способствующих повышению спроса на них, инвестиционной активности в строительстве и увеличению прибыли от функционирования рынка недвижимости;

3. Разработать концепцию по эффективному управлению государственными объектами недвижимости в целях увеличения доходной части государственного бюджета;

4. Сформировать условия для развития профессионального и компетентностного управления.

В настоящий момент в системе управления недвижимостью наблюдается большое количество нерешенных вопросов, связанных с различными существующими и проектными видами объектов недвижимости, с особенностями их управления, количеством участников, задействованных в регулировании объектов, а также с проблемами обработки оперативной информации о состоянии и положении рынка недвижимости и его объектов, необходимой для оптимального управления и регулирования данным рынком.

Все региональные проблемы по управлению рынком недвижимости можно сгруппировать в три основных комплекса, решение которых будет способствовать оптимизации управленческой деятельности:

1. Планово-стратегические проблемы, связанные с неясностью целей, рисков и возможных финансово-экономических эффектов от управленческой деятельности в сфере недвижимости;

2. Инженерно-технические проблемы, связанные с невозможностью оперативной обработки информации по рынку недвижимости, а также отсутствием алгоритма и методологии учета и анализа объектов недвижимого имущества;

3. Организационно-кадровые, связанные с дефицитом, а иногда и отсутствием компетентного персонала, которые осуществляют профессиональную управленческую деятельность в отношении объектов недвижимости.

Органы власти регионов являются собственниками государственной недвижимости, в отношении которой осуществляют управленческую деятельность. Но невозможно эффективно управлять, если органы власти не оперируют полноценной



и объективной информацией о положении объектов недвижимого имущества на территории субъекта РФ.

Как и органы региональной власти, организации, осуществляющие управление рынком недвижимости, также должны обладать достоверной информацией об объектах недвижимости и обязательной профессиональной подготовкой в целях осуществления своих управленческих обязанностей.

Анализируя зарубежный опыт и опыт ведущих регионов РФ по управлению рынком недвижимости, можно утверждать, что управленческая деятельность на уровне хозяйствующих субъектов ориентируется на коммерческую недвижимость, которая, безусловно, приносит высокую экономическую выгоду. Меньше всего управленцев в сфере недвижимости привлекает работа с жилыми объектами недвижимости, поскольку необходимы компетентные работники, способные решать проблемы с собственниками жилых помещений, неплатежеспособным населением, со сторонними организациями, которые осуществляют обслуживание жилого дома. Тем не менее, управление жилой недвижимостью может быть выгодным с точки зрения финансово-экономического эффекта, так как собственники жилых помещений, настоящие и потенциальные, стремятся обеспечить себя комфортными условиями проживания, в том числе электроэнергией и теплом, а значит, способны инвестировать на микроуровне развитие рынка жилой недвижимости в регионе.

Из сказанного следует, что управление рынком жилой недвижимости — это совокупность процессов, решений и работ, образующих сложную структуру управленческой деятельности. Это связано, в первую очередь, с тем, что содержание объекта недвижимости носит неоднозначный характер, а эксплуатационная деятельность объектами недвижимости всегда сопряжена с большим количеством экономико-правовых проблем.

Исходя из вышесказанного, можно утверждать, что в современных социально-экономических реалиях не существует единого и целостного определения сущности и содержания

управления региональным рынком недвижимости (РРН). Специалисты в соответствии со своей научной областью знания предлагают различные трактовки определения данного понятия. Так, в научной литературе можно встретить следующие определения: управление рынком недвижимости, управление имуществом, управление собственностью и др. Кроме того, нет и понимания сущности понятия «управление региональным рынком недвижимости», которое имеет свои специфические черты, обусловленные региональной структурой хозяйствования субъекта РФ.

Система управления региональным рынком недвижимости должна учитывать особенности состояния и структуры объектов недвижимости данного региона и включать в себя следующие составляющие: оценка и контроль эксплуатации объектов жилой и коммерческой недвижимости; сохранение и проектирование объектов недвижимости; правовое обеспечение функционирования рынка недвижимости региона.

Исходя из особенностей экономических отношений на региональном рынке недвижимости субъектов РФ, становится возможным определить сущность понятия «управление региональным рынком недвижимости». Управление региональным рынком недвижимости — планово-стратегическая деятельность органов власти региона, связанная с реализацией управленческих процессов (планирование, координация, оценка, контроль) в отношении объектов государственной недвижимости, выражающаяся в формировании методологии эксплуатации объектов недвижимости, базой для которой является нормативно-правовое поле РФ и его субъектов в целях получения финансово-экономической прибыли и увеличения доходной части бюджета региона, осуществляющейся в рамках общей социально-экономической стратегии развития региона.

Необходимо отметить, что система управления РРН должна носить методический характер и соответствовать следующим критериям:

1. Система управления РРН должна иметь перспективные цели его формирования и функционирования, не противоречащие общей стратегии развития региона и подчиняющиеся ей. В регионе в качестве системы РРН выступает сам рынок недвижимости, а цели формулируются исходя из потребностей стратегии региона;

2. Система управления РРН должна базироваться на детальном анализе социально-экономического развития региона в целях обеспечения адресности в удовлетворении потребностей на рынке недвижимости.

## **1.2. Управление рынком недвижимости**

---

### **1.2.1. Современное состояние рынка недвижимости**

Важной проблемой жилищной политики г. Екатеринбурга является предоставление жилья семьям, состоящим на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях. На сегодняшний момент в очереди в качестве нуждающихся в жилых помещениях стояло свыше 82,3 тыс. семей. Основной проблемой в этой сфере являются ограниченные финансовые возможности у бюджетов всех уровней по строительству и приобретению жилья для *предоставления в социальный наем*, а также по предоставлению социальных выплат и других мер государственной поддержки по обеспечению жильем (табл. 1).

Анализ современных условий развития жилищного рынка свидетельствует, что инструменты реализации государственной жилищной политики, предусматривающие предоставление социального жилья либо приобретение гражданами жилья в собственность, являются недостаточными для удовлетворения текущего спроса на жилье. Наличие категории граждан с умеренными доходами, то есть доходами ниже средних, но не по-

зволяющими гражданам быть отнесенными к категории малоимущих, а также повышение мобильности трудоспособного населения увеличивает спрос на жилые помещения по договорам найма, что особенно актуально в связи с динамичным созданием промышленных кластеров, технопарков, развитием особых экономических зон.

*Таблица 1*

**Состояние обеспеченности жильем в г. Екатеринбург**

Наименование показателя	Единица измерения	2015 г.	2017 г.
Уровень обеспеченности населения жильем	м <sup>2</sup> /чел.	23,7	24,8
Годовой объем ввода жилья	млн м <sup>2</sup>	1755,2	2160,0
Объем ввода жилья на одного жителя	м <sup>2</sup> /чел.	0,41	0,50
Доля малоэтажного строительства в общем объеме ввода жилья	процентов	45,7	46,7

На основании Указа Президента Российской Федерации от 07 мая 2012 года № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно- коммунальных услуг» определены ключевые приоритеты и конкретные поручения, направленные на достижение целевых показателей социально-экономического развития Российской Федерации [19].

Основные направления деятельности по решению поставленных задач следующие:

- своевременная подготовка документации по планировке территории в муниципальных образованиях в Свердловской области;
- обеспечение предоставляемых гражданам земельных участков объектами коммунальной инфраструктуры.

Основной формой поддержки граждан является предоставление социальных выплат на строительство жилья, в том числе индивидуального (приобретение жилья на первичном рынке жилья), включая возможность частичной или полной оплаты

первоначального взноса при получении ипотечного кредита на эти цели [20].

В связи с актуальностью решения жилищной проблемы в масштабах страны идет активная работа по претворению в жизнь приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России», который в городе проходит под лозунгом «Екатеринбург — город доступного и комфортного жилья», целью которого является формирование рынка доступного жилья и обеспечение комфортных условий проживания жителям города Екатеринбурга [21].

Тем не менее, за время работы программы потенциальные потребители ее сталкиваются с такой проблемой, как нехватка готового к заселению жилья и площадей для новой застройки.

В городе Екатеринбурге, в Свердловской области, как и в других регионах РФ, было создано агентство жилищных программ, которое занимается решением правоприменения программы Национального проекта «Доступное и комфортное жилье гражданам России». Было проведено заседание координационного совета, посвященного стратегическому проекту «Социальное жилье». Введены и утверждены несколько Указов Главы Екатеринбурга [20].

У многих возникает вопрос: нужна ли масштабная стройка городу? Ответом на этот вопрос будет количество семей, признанных нуждающимися в улучшении жилищных условий — 16040. Благодаря Программе, спрос на новые жилые площади растет, что позволяет увеличить темпы возведения новых домов. Исследование статистических данных показало, что большая часть строительства жилого фонда на Среднем Урале производится именно в городе Екатеринбурге. К 2025 г. планируется сдать 284 тыс. м<sup>2</sup> социального жилья, что позволит обеспечить им практически все, состоящие в Программе семьи.

Для соответствия Европейским стандартам, необходимо строительство 1 м<sup>2</sup> на душу населения, при том, что на данный момент в Екатеринбурге этот показатель равняется 0,55 м<sup>2</sup>.

Для решения этой задачи в Екатеринбурге особое внимание уделяется малоэтажной застройке, которое, по мнению авторов, является одним из методов решения проблемы нехватки готового жилья. Таким образом, в Верх-Исетском районе Екатеринбурга началась застройка малоэтажного жилья по типу таунхаусов. Такие дома являются быстровозводимыми и энергоэффективными. Кроме того, строительство разных классов жилья приводит к снижению стоимости и оптимизации самой структуры застройки. Малоэтажная застройка предоставляет возможность получить жилье за доступную цену — не более 30 тыс. руб. за м<sup>2</sup>, что является одним из принципов Программы.

Необходимо рассмотреть и другие методы, влияющие на темпы застройки. Такие как: разумное планирование и определение зон для освоения территорий застройки, рационализация потока освоения площадей. Малоэтажное строительство, являющееся приоритетным в г. Екатеринбурге в эконом-классе, подразумевает определение зон развития со сносом ветхого жилья. Все эти меры способствуют благополучному выполнению и даже ускорению реализации подпрограммы.

На данном этапе происходит разработка и строительство жилья в микрорайоне Академический, районе Новокольцовский Медный, Итальянском квартале и других. Рассмотрим микрорайон Академический. По проекту, утвержденному Главой города, будет возведено 953,1 тыс. м<sup>2</sup> жилья. Стоит отметить, что эта цифра включает в себя не только жилые площади, но и дошкольные детские учреждения, школы и дорожную сеть. Такие микрорайоны и жилые комплексы, по мнению авторов, помогают городу «рекламой», что помогает в привлечении инвесторов. Ведь для увеличения темпов роста жилого фонда, следовательно, исполнения планов Программы необходима не только «одна масштабная стройка», в которую превращается Екатеринбург, но и привлечение денежных средств. Иначе будет невозможно обеспечить ни высокие темпы строительства, ни снижение его стоимости.

Екатеринбург на текущий момент вполне успешно справляется с исполнением Программы и все больше семей могут позволить себе улучшить свои жилищные условия, на что и направлены усилия стратегического совета по исполнению программы, инвесторов, строителей, юристов и многих других.

Объектом воздействия Федеральной целевой программы «Жилище» является развитие рынка доступного жилья в целях решения жилищных вопросов населения и создания комфортных условий проживания жителей Свердловской области и г. Екатеринбурга.

Следует отметить, что участниками большинства жилищных программ могут стать граждане, которые признаны в официальном порядке нуждающимися в улучшении жилищных условий, то есть если общая площадь их жилья меньше учетной нормы. В Екатеринбурге — это 10 м<sup>2</sup> на человека.

Программы жилищной поддержки охватывают практически все муниципальные и государственные службы. Но больше всего вариантов улучшения жилищных условий разработано для работников учреждений здравоохранения, культуры и образования. Один из наиболее активно работающих механизмов — жилищно-строительные кооперативы с господдержкой (программа «Жилищно-строительные кооперативы»). В такой кооператив может вступить работник областного или муниципального учреждения здравоохранения, культуры, образования или социального обслуживания, проработавший в этой сфере не менее 3 лет. В программе могут участвовать и те, кто официально не признан нуждающимся в улучшении жил. условий, правда, из нее исключаются те, кому ранее город/область предоставили участок для ИЖС. По данной программе уже построен дом в Академическом (свободных квартир в нем нет, сдача в 2017 году, стоимость м<sup>2</sup> — 42 тыс.). В настоящее время ведется набор пайщиков в ЖСК «Верхний Исток» и ЖСК «Георгиевский». Первый будет заниматься строительством таунхаусов и малоэтажных многоквартирных домов, второй — таунхаусов

и коттеджей [22]. Причем свободных участков под коттеджи осталось очень мало. В программе ЖСК могут участвовать также многодетные семьи без привязки к месту работы.

Еще одна программа, доступная для работников бюджетной сферы, — это «Жилье для российской семьи» (в рамках ФЦП «Жилище»). В Екатеринбурге в связи с высокой стоимостью новостроек программа не работает. Но жители уральской столицы могут стать участниками программы, обратившись в любой муниципалитет, в котором ведется строительство по данной программе. В настоящее время такие дома возводятся в Первоуральске, пос. Белоярский, Среднеуральске, Дегтярске, Каменске-Уральском и Нижнем Тагиле. В ближайшее время планируется начать строительство в Верхней Салде, Нижней Туре, Березовском и в Сысертском районе. Кроме бюджетников, в программе «Жилье для российской семьи» могут участвовать многодетные и молодые семьи с детьми, нуждающиеся, переселенцы из аварийных домов, ветераны боевых действий и пр.

Кроме перечисленных программ, бюджетники могут воспользоваться следующими: «Жилье для работников бюджетных учреждений»; «Предоставление земельных участков в собственность бесплатно для ИЖС»; «Компенсация процентов по оплате кредита (займа)».

Семьи, *имеющие трех и более детей*, могут воспользоваться четырьмя из перечисленных выше программ (кроме «жилья для бюджетников»). Существует специальная программа для многодетных, но получить по ней жилье могут только семьи, вставшие на учет как нуждающиеся в улучшении жилищных условий до 1 января 2014 года. Если в семье родилась тройня, то она может участвовать в программе независимо от времени постановки на учет по жилью.

Наиболее реальный вариант для многодетных — воспользоваться программой выделения бесплатных участков под ИЖС (Программа «Предоставление земельных участков в собственность бесплатно для ИЖС»). Именно этой категории в Сверд-



ловской области участки выделяются довольно активно. За время работы программы (2012–2016 годы) на Среднем Урале в ее рамках предоставлено 9 544 бесплатных участков, из них многодетным семьям — 6 692. В том числе только за январь — август 2016 года этой категории выделено 1 044 участка (остальным категориям — 273 участка). Недавно Мингосимущество сообщило, что для выдачи льготным категориям граждан готовится еще 1 670 наделов в Первоуральске, Каменском районе, Ачите, Верхнем Тагиле, Екатеринбурге [20]. При этом в ведомстве уточняют, что в области очередь движется быстрее, чем в Екатеринбурге, и если семья хочет получить участок в обозримом будущем, то лучше вставать на учет не в столице региона, а в прилегающих муниципалитетах, благо закон это позволяет. Более того, можно «занять очередь» в нескольких районах. После получения участка места в других очередях аннулируются.

По закону к выделенному земельному участку должны быть подведены все коммуникации, подъездные пути. В реальности же многим землевладельцам приходится ждать появления коммуникаций годами или выбивать их из муниципалитета через суд. Нередко власти выделяют бесплатные участки непригодные для освоения (на болотистых почвах, затопляемые, без возможности подведения дороги и т. д.). Тем не менее, семья имеет право отказаться от предложенного участка, тогда она остается в очереди, причем не передвигается в конец, а сохраняет за собой первоочередное право.

Программа для молодых семей (программа «Обеспечение жильем молодых семей») подразумевает помощь гражданам, которые обитают на жилплощади менее 10 кв. м. на человека, имеют недостаточный доход для самостоятельного решения жилищной проблемы, однако имеющие возможность оплатить часть стоимости приобретаемого жилья. В Екатеринбурге программа работает с 2007 года и пока ограничена 2020 годом. По ней выдается не квартира, а социальная выплата из бюджета, которая не покрывает полностью стоимость жилья. В програм-

ме могут участвовать семьи, как имеющие, так и не имеющие детей. Для семьи из трех человек сегодня выплата предусмотрена в размере 946,9 тыс. руб. Есть требования и по возрасту молодых супругов — им должно быть не более 35 лет. Как только одному из супругов исполняется 36 лет — молодая семья утрачивает право на субсидию [23].

В рамках специализированной программы для молодых семей выдается мало субсидий. У данной категории граждан гораздо выше шанс получить господдержку, если воспользоваться программами «Жилье для российской семьи», «Предоставление земельных участков в собственность бесплатно для ИЖС» или вступить в специальный ЖСК.

Несколько особняком в списке жилищных программ господдержки стоит «Компенсация процентов по оплате кредита». Стать ее участником может любой гражданин, ранее не пользовавшийся областной или государственной поддержкой на улучшение жилищных условий. Достаточно приобрести в кредит квартиру, расположенную в доме, вошедшем в областную программу. В настоящее время такой дом только один — это ЖК «Астория» (застройщик ЖСК «Победа»). Купивший в ипотеку квартиру в этом доме будет получать из областного бюджета субсидию в размере 5 % годовых от суммы ипотечного кредита. Получается, что при минимальной ипотечной ставке в 11 % годовых, которую сегодня могут предоставить отдельные банки, фактическая ставка получается 6 % годовых [24].

В настоящее время в очереди на бесплатное получение жилья в Екатеринбурге стоит 15 тыс. семей. Ежегодно по этой программе на условиях социального найма получают жилье около 200 горожан. Граждане, которые проживают на площади меньше учетной нормы в 10 кв. метров, имеют право встать в очередь на получение бесплатного жилья. Финансирование строительства жилья в рамках этой программы ведется из бюджетов всех уровней.

На этой стадии выполняется изучение направлений формирования рынка недвижимости, исследование имеющихся объ-

ектов недвижимости, их состояние с позиций рыночной конъюнктуры. Данная стадия связана с исполнением целого ряда экспертиз: исследование месторасположения объектов недвижимости; оценка рынка недвижимого имущества; исследование правового состояния объекта недвижимого имущества; аудит технологического состояния объекта недвижимого имущества; исследование экономического расположения объекта недвижимости; исследование отличительных черт управления объектом недвижимости.

Можно отметить следующие тенденции исследования рынка недвижимого имущества в регионе с точки зрения целей анализа:

- изучение уровня стоимости на объекты недвижимости с целью расчета среднерыночной ставки арендной платы по типам недвижимого имущества;
- исследование направленностей и динамики формирования рынка недвижимого имущества в районе;
- маркетинговое изучение областного рынка с целью установления более результативных направлений продвижения недвижимости на рынок;
- изучение рынка с целью расчета рыночной цены недвижимого имущества;
- изучение эффективности инвестирования в недвижимое имущество с целью установления наиболее выгодных альтернатив инвестиций.

### **1.2.2. Управление инвестиционным процессом на рынке недвижимости**

Характер месторасположения объекта недвижимого имущества — основной фактор, который воздействует на его привлекательность для потенциальных собственников и арендаторов. К примеру, для размещения в помещении ресторана объекта недвижимого имущества он должен находиться на многолюд-

ных улицах. В случае если это складское помещение, следует иметь рядом железнодорожные подъезды, автомагистрали и т. д.

При исследовании перспектив использования объекта недвижимого имущества в районе следует иметь в виду разнообразные отрицательные условия, сопутствующие этому либо другому виду аренды недвижимости, и расположить их на карте. Огромное внимание уделяется финансовым, общественным и демографическим факторам месторасположения объекта недвижимости. При этом необходимо изучить, какое непосредственно влияние данные условия смогут оказать на объект недвижимости.

Правовая аргументированность стратегии управления недвижимым имуществом заключается в ее экспертизе с позиций: имеющегося законодательства; соблюдения нормативов в градостроительстве; точности установленных решений по зонированию земельного участка, в каком месте находится этот объект недвижимого имущества; управленческих решений местной власти и настроения и пожеланий жителей региона.

Перед исследованием стратегии управления необходимо иметь данные о правовом статусе объекта недвижимого имущества. Право собственности на недвижимое имущество, ограничения данных прав и их появление в соответствии с гражданским законодательством РФ подлежат соответственной записи в общем государственном реестре органами юстиции. Оформление со стороны государства — это основное и только одно подтверждение наличия зарегистрированного права. Лишь по заключению суда может быть оспорено принятое законодательством право на недвижимое имущество. Но трудность заключается в том, что зачастую на земельные площади отсутствуют требуемые правоустанавливающие документы. Острую проблему представляет собой гражданский оборот участков территории. Проблема в том, что из-за недочетов в законодательстве разгосударствление объектов недвижимости было совершено без приватизации участков территории под данными объектами.

Таким образом, права инвесторов на объекты недвижимого имущества, которые были основаны на средства инвесторов, стали мало защищены. Распределение существовавшей в руках страны собственности на имущество РФ, ее субъектов и собственности городских образований произошло не повсеместно. Правомочность договора аренды земельного места может быть оспорена, так как неясно, каким способом следует заключить данный договор от лица государства. По этой причине без точного установления прав имущества, возобновления всех требуемых бумаг сформировывать стратегию управления недвижимым имуществом попросту бесполезно.

Техническую экспертизу недвижимого имущества реализовывают для оценки технологического состояния главных установок, их крепости, анализа качества строительного и планировочного решения сооружения. Подобное исследование состоит в изучении промышленной документации и реального осмотра объекта недвижимости. Задача экспертизы — приобретение данных о производимых объектом недвижимости функциях. Кроме того, значимы сведения о материале, из которого произведены ключевые несущие конструкции сооружения. Нужна информация об обеспечении строений техническими коммуникациями, их техническом состоянии и составе.

Экономическая обоснованность — это один из основных факторов развития стратегии управления недвижимым имуществом. Финансовая аргументация состоит в прогнозировании прибыли и затрат от объекта недвижимости на намеченный промежуток планирования. Определяются задачи финансирования, исполняется вычисление денежных потоков от объекта недвижимого имущества и размер ставок дисконтирования, какие удовлетворяют условиям владельца. Основное внимание уделяется определению периода поступления и расходования денежных средств от арендных услуг, расходов на контроль, использование объекта недвижимости и его капитальный ремонт.

При проведении финансовой экспертизы необходимо реализовать оценку нынешнего использования объекта недвижимого имущества; продумать время планирования баланса затрат и прибыли от объекта недвижимого имущества; установить пакет допустимых стратегий управления объектом недвижимости; создать мероприятия по главным векторам управления предметом недвижимости; реализовать мониторинг прибыли и затрат от использования объекта недвижимого имущества с точки зрения возможных стратегий управления.

Результирующим итогом считается создание альтернатив баланса прибыли и затрат, т. е. бюджета объекта, при разных стратегиях управления объектом недвижимости. Таким образом, бюджет считается обобщающим признаком абсолютно всех потенциальных мероприятий по управлению объектом недвижимого имущества, так как в нем находят свое отображение проекты по управлению недвижимостью на плановый промежуток.

Бюджет объекта недвижимости с точки зрения реализации целей управления обязан содержать такие характеристики: возможный валовой доход (*PGI*); эффективный валовой доход (*EGI*); операционные затраты (*OE*); чистый операционный доход (*NOI*); затраты на обслуживание долга; доход до уплаты налогов; капитальные расходы.

Управленческая аргументированность стратегии управления объектом недвижимости включает две позиции — соответствие стратегии управления планам владельца и соответствие стратегии управления имеющимся управленческим ресурсам. В конечном результате подбор стратегии управления объектом недвижимости непосредственно находится в зависимости от умения управленческой команды ее осуществить. В реальности управление недвижимым имуществом реализуется управляющими фирмами либо структурными подразделениями владельца.

Необходимо выделить, что имеющиеся управляющие фирмы довольно различные по профессиональной подготовке работ-

ников, по своей величине, по промышленному и программному обеспечению, по практическому опыту управления недвижимостью. Структурные подразделения владельца недвижимого имущества весьма разнятся. Это могут быть как независимые департаменты управления собственностью больших фирм, так и 1–2 работника, специализирующиеся время от времени сдачей в аренду на время свободных помещений.

### **Этап разработки стратегии управления объектом недвижимости**

Уже после анализа условий, оказывающих большое влияние на формирование стратегии, можно переключаться к исследованию стратегии управления недвижимым имуществом. Создание стратегии управления объектом недвижимости слабо поддается формализации, так как в данном процессе крайне существенна значимость менеджмента фирм и управляющих районных администраций.

Вместе с тем можно отметить определенные факторы, на которых следует сосредоточить особенное внимание. При разработке стратегии управления недвижимым имуществом необходимо сосредоточить внимание на следующих проблемах:

- подбор более успешного и эффективного метода использования объекта недвижимого имущества;
- выявление субъекта управления недвижимым имуществом;
- выявление более значимых элементов стратегии менеджмента;
- воздействие характера использования недвижимости на стратегию фирмы.

Выбор более успешного и эффективного метода применения объекта недвижимого имущества связан с определением более приемлемого и успешного метода должен учитывать нормы права, финансовую необходимость и достижение целей управления недвижимостью.

На первой стадии формируется набор всех вероятных методов использования недвижимого имущества. С точки зрения функционального направления акцентируются следующие виды применения объекта недвижимого имущества: жилое строение; отель; офисная недвижимость; производственное здание; склад; торговая компания; предоставление услуг и т. д.

Вторая стадия заключается в проверке соотношения имеющихся альтернатив применения четырем аспектам, таким как правовая аргументированность; реальность исполнения; управленческая исполнимость; финансовая рациональность и экономическая возможность.

На завершающей стадии исследования для остальных альтернатив разрабатывается перспективный (3–5 лет) бюджет управления объектом недвижимости. В результате выбирается вид, который предельно удовлетворяет целям владельца.

Выявление субъекта управления недвижимым имуществом ориентировано на отбор вероятных альтернатив делегирования функций по нынешнему управлению недвижимым имуществом. Тот, кто обладает недвижимостью, должен понять, имеет ли он достаточные познания, навыки и прочие ресурсы (временные, управленческие, материально-технические) для исполнения мероприятий по управлению объектом недвижимого имущества с точки зрения основ профессионального маркетинга. Установление управленческого постановления связано, кроме того, со степенью ликвидности объекта, потребностью в инвестициях.

Политика менеджмента состоит в выработке инициатив, применяемых владельцем объекта недвижимости с целью привлечения возможных покупателей и увеличения собственных конкурентоспособных позиций на рынке. В основании реализации стратегии менеджмента лежат конкурентоспособные достоинства объекта недвижимости, т. е. такие его особенности, которые представляют собой исключительные характеристики этого объекта и не содержатся у создающих конкуренцию



объектов. Подобными характерными достоинствами объекта недвижимого имущества могут быть: месторасположение объекта, его внешние характерные черты, состояние находящейся вокруг местности, масштабы и внешний вид помещений, предполагаемых к сдаче в аренду, величина арендной платы, разновидности дополнительных услуг, профессионализм персонала управляющей фирмы.

Выявление места объекта недвижимого имущества в стратегии фирмы базируется на позиционировании объекта недвижимости сравнительно иного имущества, пребывающего в собственности либо под управлением какой-то фирмы. Позиционирование необходимо в таком случае, если в собственности, либо управлении существует ряд объектов недвижимого имущества, представляющих собой конкретный портфель вложений. Поскольку инвестиционный портфель складывается из набора объектов недвижимости, которые различаются по промышленному состоянию, своему месторасположению, функциональному предназначению, принимаемое решение способствует выявлению инвестиционного портфеля. Таким образом, мы должны решить задачу подбора рационального портфеля объектов недвижимого имущества.

Технология подбора портфеля недвижимого имущества представляется в виде постановления трех взаимозависимых вопросов: оптимизация инвестиционных целей; совершенствование портфеля недвижимого имущества с точки зрения его функционального назначения, месторасположения и отличительных черт рыночного позиционирования; оптимизация элементов и технологий инвестирования.

### **Оценка стратегий управления объектом недвижимого имущества**

После определения различных по содержанию стратегий в исследуемой модели проходит стадия их единой оценки, а далее и подбора действенной стратегии управления недвижимым имуществом. Иными словами, учитывается разработка многих

противоположных стратегий управления, из которых уже после надлежащей проверки необходимо подобрать какую-то одну.

Система оценки стратегий обязана содержать следующие элементы:

- очередность: стратегия обязана включать непротиворечивые миссии и программы;
- совместимость: при разработке стратегии должны предусматриваться возможности месторасположения объекта недвижимого имущества, потенциал рынка недвижимости, правовые ограничения, миссии владельца, промышленное состояние объекта недвижимого имущества;
- достоинства: стратегия должна быть ориентирована на результат конкурентоспособного преимущества оказываемых услуг по аренде объекта недвижимости, способствуя этим достижению целей владельца;
- достижимость: стратегия обязана быть выполнена на базе экономии существующих ресурсов и ее исполнение не должно быть связано с появлением неразрешимых трудностей.

После принятия стратегии управления недвижимостью необходимо ее осуществление. При этом берутся во внимание характерные отличительные черты и возможности каждого объекта недвижимого имущества в отдельности, в связи с чем для каждого определенного объекта недвижимости исполняется единая концепция промышленных, юридических, финансовых, маркетинговых и управленческих экспертиз. Системность изучения проблем управления, совокупность в решении возможных трудностей, аргументированность предлагаемых заключений, научный подход к анализу возможностей будущего и нацеленность на разрешение практических вопросов управления считаются основными отличительными чертами региональной стратегии управления рынком недвижимости.

### **1.2.3. Разработка мер по повышению эффективности управления рынком недвижимости**

В текущей действительности, когда более 50 % строений жилищного фонда города Екатеринбурга являются ветхими и аварийными, требуются новые подходы для решения задачи по вовлечению имущества города в хозяйственный оборот для обеспечения граждан доступным и комфортным жильем и пополнения городской имущественной казны Екатеринбурга.

Нами разработан инвестиционный проект строительства жилых домов в Екатеринбурге.

Основные задачи:

- разработка финансово-экономических предложений по вовлечению имущества города Екатеринбурга в хозяйственный оборот;
- выполнение функций технического заказчика по строительству и реконструкции домов;
- обеспечение разработки проектно-сметной документации для строительства и реконструкции домов;
- заключение договоров найма и аренды;
- осуществление контроля ввода и эксплуатации домов.

Основными этапами создания и обеспечения функционирования городских доходных домов являются:

1. Финансово-экономическая оценка земельных участков (расселенные ветхие и аварийные дома, высвобождаемые и присоединенные земельные участки) у подведомственных организаций Правительства Екатеринбурга.

2. Проведение аукционов среди специализированных проектных организаций на разработку проектно-сметной документации и сопровождение исходно-разрешительной документации.

3. Проведение открытых аукционов на строительство городских доходных домов.

4. Возведение городских доходных домов. Важно отметить наличие разных видов домов:

- премиум-класс — возведение многоквартирных домов на территории исторического центра города, строительство таунхаусов и коттеджей в загородной части Екатеринбурга;
- бизнес-класс — возведение многоквартирных домов в пределах делового и транспортного центра города;
- эконом-класс — возведение многоквартирных домов в спальных районах города.

5. Эксплуатация домов, осуществляемая через управляющие компании, в функции которых входит:

- сдача в наем и/или аренду квартир;
- сдача в аренду нежилых помещений;
- сдача в аренду машино-мест в подземном паркинге;
- эксплуатация домов;
- ремонт и содержание жилых/нежилых помещений;
- реконструкция домов.

6. Сдача в наем и аренду квартир и нежилых помещений. Предполагается предоставлять квартиросъемщикам право заключения долгосрочных договоров найма и аренды сроком до 5 лет с правом пролонгации.

Главной целью создания городских доходных домов является организация высокоэффективного бизнеса на рынке найма и аренды жилья города Екатеринбурга, за счет которого будет обеспечено пополнение бюджетных средств, увеличится объем жилищного строительства, а граждане будут обеспечены доступным и комфортным жильем.

Рассмотрим финансовые модели двух организационно-правовых форм субъектов хозяйствования:

- в виде акционерного общества;
- в виде закрытого паевого инвестиционного фонда недвижимости. ЗПИФН является обособленным имуществом, комплексом, организованным без образова-

ния юридического лица, основанным на доверительном управлении имуществом фонда специализированной управляющей компанией с целью обеспечения увеличения стоимости имущества фонда. Таким образом, подобный фонд формируется из денег инвесторов (пайщиков), каждому из которых принадлежит определенное количество паев.

Расчеты будут проводиться с учетом вариативности налога на прибыль и на имущество организаций (в зависимости от выбора организационно-правовой формы собственности), а это существенно влияет на срок окупаемости проекта.

Исходные данные для строительства жилого дома представлены ниже.

#### Основные характеристики финансовой модели доходного дома

Показатели	Значение
Используемые данные	Реальные данные на начало 2019 г.
Организационно-правовая форма хозяйствующего субъекта — собственники	1 — акционерное общество 2 — паевой фонд
Расчетный срок окупаемости	1—6 лет 2—4 года
Инфляция	Коэффициент дисконтирования 12 %

Средняя площадь квартир: 1-комн. — 33 м<sup>2</sup>; 2-комн. — 49 м<sup>2</sup>; 3-комн. — 70 м<sup>2</sup>. Инвестиционная себестоимость 1 м<sup>2</sup> указанного доходного дома составляет 42 000 руб./м<sup>2</sup>, в которые входят строительство, отделка и меблировка квартир. Общая инвестиционная стоимость доходного дома составляет 625 800 тыс. руб.

Ставка найма/аренды квартиры и ставка аренды нежилых помещений отражены в табл. 2 и 3.

Предполагается, что ставка найма и аренды квартир может быть ниже рыночной на 25–32 %, а ставки аренды нежилых помещений будут сопоставимы с рыночными.

Таблица 2

**Ставка найма/аренды квартиры, руб./мес.**

Тип квартиры	Рыночная	Проектная	Разница в %
Однокомнатная	22 300	13 400	25
Двухкомнатная	43 500	27 160	27
Трехкомнатная	74 400	39 680	32

Таблица 3

**Ставка аренды нежилых помещений**

Тип помещения	Аренда 1 м <sup>2</sup>	
	руб./мес.	руб./год
Офис (2-й этаж)	1 666	20 000
Торговая площадка (1-й этаж)	2 916	35 000
Складское помещение (0-й этаж)	1 250	15 000
Подземный паркинг (–1; –2; –3-й этажи)	583	7 000

В соответствии с исходными данными сделаем предварительный подсчет с целью подбора подходящей организационно-правовой формы для субъекта хозяйствования, который станет реализовывать деятельность по формированию выгодных зданий в Екатеринбурге.

Так, в случае подбора организационно-правовой формы имущества для хозяйствующего субъекта в виде акционерного общества внутренняя норма прибыльности  $IRR$  располагается на уровне от 16,1 % (1-й год) до 31,4 % (10-й год). В этом случае средняя внутренняя норма прибыльности составляет  $IRR = [23,2\%] > 12\%$ , а чистая приведенная цена ( $NPV$ ) станет равняться  $NPV = [824 \text{ млн руб.}] > 0$ . Вычисление показателя индекса доходности ( $PI$ ) указывает на благоприятный результат ( $PI = [1,32] > 1$ ).

В случае подбора организационно-правовой формы имущества для хозяйствующего субъекта в виде ЗПИФН норма прибыльности  $IRR$  станет на уровне с 22,8 % (1-й год) до 41,5 % (10-й год).

Проведя сопоставление чистой приведенной цены ( $NPV$ ) и внутренней нормы прибыльности ( $IRR$ ), мы видим, что их значения указывают на благоприятный экономический итог от эксплуатации выгодного здания:

$$IRR = [31,4\%] > 12\%, NPV = [1340 \text{ млн руб.}] > 0.$$

Вычисление вспомогательного показателя индекса доходности ( $PI$ ) кроме того указывает на благоприятный результат ( $PI = [2,14] > 1$ ).

При практическом осуществлении представленных факторов использование доходного дома гарантирует приобретение прибыли инвестору.

Сравнительная характеристика использования организационно-правовой формы хозяйствования применительно к проекту представлена в табл. 4.

Таблица 4

**Сравнительная характеристика использования  
организационно-правовой формы хозяйствования собственника**

Наименование показателя	Акционерное общество	Закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости
Средняя внутренняя норма доходности ( $IRR$ )	23,2 %	31,4 %
Чистая приведенная стоимость ( $NPV$ )	824 млн руб.	1 340 млн руб.
Индекс прибыльности ( $PI$ )	1,32	2,14
Расчетный срок окупаемости	6 лет	4 года

Приведенные вычисления четко демонстрируют выгодность ЗПИФН как организационно-правовой формы имущества хозяйствующего субъекта. В связи с этим следующий подробный подсчет проведен для хозяйствующего субъекта, имеющего указанную организационно-правовую форму.

График извлечения результата от инвестиционной деятельности показан на рис. 4, график поступления прибыли и гра-

фик соответствия размеров прибыли по жилым и нежилым помещениям изображены на рисунках 5 и 6.

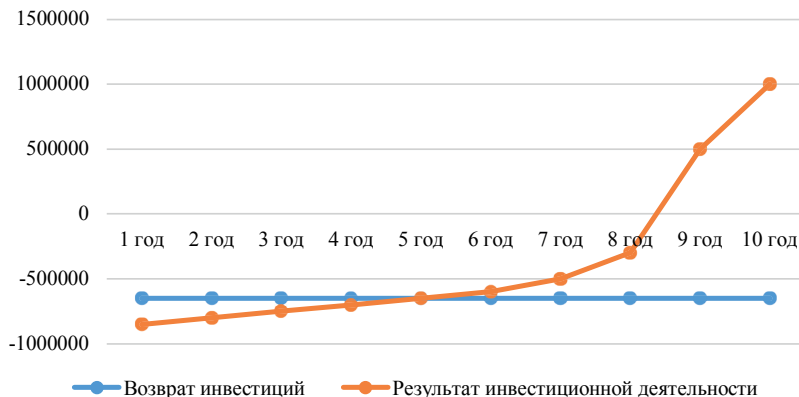


Рис. 4. График получения результата от инвестиционной деятельности

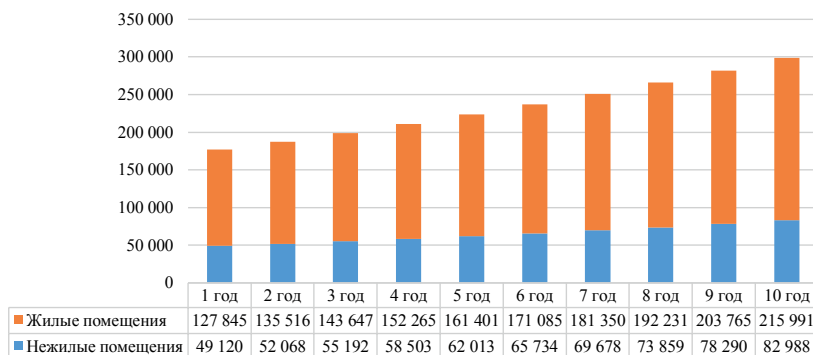


Рис. 5. График поступления доходов от жилых и нежилых помещений

Возврат вложений будет на 4-й год функционирования доходного дома.

В первый год эксплуатации доходного здания нежилые помещения приблизительно дадут прибыль в объеме 49 120 тыс.



руб., а жилые — 127 845 тыс. руб. Главную прибыль приносит передача в аренду либо наем жилых помещений — 72 %. Прибыль от сдачи в аренду нежилых помещений и машино-мест — 28 %.

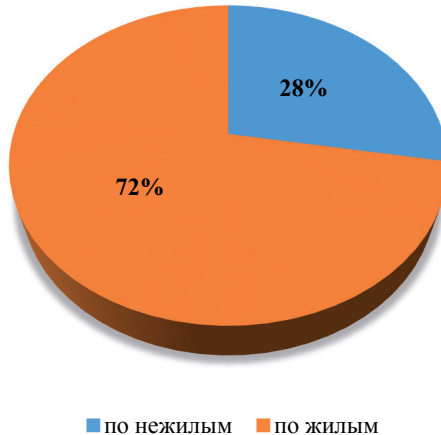


Рис. 6. Соотношение объемов доходов по жилым и нежилым помещениям

Возврат вложений будет на 4-й год функционирования доходного дома.

В первый год эксплуатации доходного здания нежилые помещения приблизительно дадут прибыль в объеме 49 120 тыс. руб., а жилые — 127 845 тыс. руб. Главную прибыль приносит передача в аренду либо наем жилых помещений — 72 %. Прибыль от сдачи в аренду нежилых помещений и машино-мест — 28 %.

Рассматривая форму доходного дома, немаловажно рассмотреть чувствительность показателей, определяющих результативность проекта, к изменениям конкретных ее компонентов. В качестве начальных характеристик установлены изменения инвестиционной цены доходного здания в зависимости от его вида, величины арендных платежей, месторасположения, а кроме того, взаимозависимость экономических результатов от организаци-

онно-правовой формы хозяйствующего субъекта — владельца доходного дома. Анализ чувствительности должен продемонстрировать, при каком значении параметра достигается наибольший результат и какая зависимость при этом имеет место.

Инвестиционная цена доходного дома — это совокупность денежных средств, вложенных в проект. В основном она формируется из инвестиционной цены постройки  $1 \text{ м}^2$  площади здания, умноженной на общую площадь здания. Таким образом, при повышении инвестиционной цены постройки  $1 \text{ м}^2$  будет повышаться необходимый начальный размер инвестиций.

Как следует из результата приведенных расчетов, наиболее привлекательной для хозяйствующего субъекта при создании доходного дома считается такая организационно-правовая форма имущества, как ЗПИФН. При этом эффективность проекта станет больше на 8,2 % (31,4 % за минусом 23,2). Таким образом, внутренняя норма прибыльности (31,4 %) при имеющейся инвестиционной стоимости постройки больше банковской прибыльной ставки (12 %). Данное говорит о том, что инвестиция в проект финансовых ресурсов при имеющихся обстоятельствах экономически рентабельна. Это обстоятельство говорит о возможном значении валового рентного мультипликатора, то есть первоначальная стоимость постройки доходного здания адекватна рыночным ставкам аренды жилой недвижимости. В то же время, применяемые расчетные величины арендных ставок свойственны для теневого рынка недвижимости, который имеет большой ряд минусов. О них упоминалось прежде. Ожидается, что качество жилищных услуг в доходном здании выше по сопоставлению с качеством жилищных услуг, имеющим место на теневом рынке недвижимости, — это дает возможность прогнозировать устойчивый спрос на аренду жилища в доходном здании при изменении институциональной сферы жилищного арендного рынка.

Если будет не хватать собственных инвестиций для осуществления проекта, планируется привлечение заемных средств (кредита) в Коммерческом Банке [25].

КБ согласен проанализировать вероятность кредитования хозяйствующего субъекта, имеющего планы осуществить пилотный план по образованию одного доходного дома с целью формирования условий кредитования доходных домов, на следующих условиях:

- процентная сумма по кредиту — не больше 12 % годовых;
- кредитная линия в объеме до 1 млрд руб. на 1-го заемщика;
- период кредитования — до 10 лет;
- совокупность кредита может достигать до 70 % оценочной стоимости залога.

Произведем предварительный подсчет окупаемости доходного дома с учетом привлечения ссудных денег КБ под 12 % годовых сроком на 5 лет.

Инвестиции на построение доходного дома составят 625 800 тыс. руб.

Инвестору понадобится затратить на реализацию плана 187 740 тыс. руб., а остальные 438 060 тыс. руб. (70 % от вложений) заимствуются у КБ сроком на 5 лет под 12 % годовых.

Общая совокупность выплат по кредиту станет равна 582 046 тыс. руб. Совокупность процентов по кредиту составит 143 968 тыс. руб.

Согласно проведенному расчету, период окупаемости плана при организационно-правовой форме хозяйствующего субъекта в виде ЗПИФН с учетом привлечения ссудных денег КБ составит 5 лет (рис. 7).

Норма доходности  $IRR$  от 13,9 % (1-й год) до 138,4 % (10-й год).

Чистая приведенная цена ( $NPV$ ) 1196 млн руб., внутренняя норма доходности ( $IRR$ ) 73,7 % > 12 %. Подсчет дополнительного индекса доходности ( $PI$ ) также указывает на положительный эффект:  $6,37 > 1$ . При практической реализации рассмотренных условий эксплуатация доходного дома приносит прибыль инвестору.

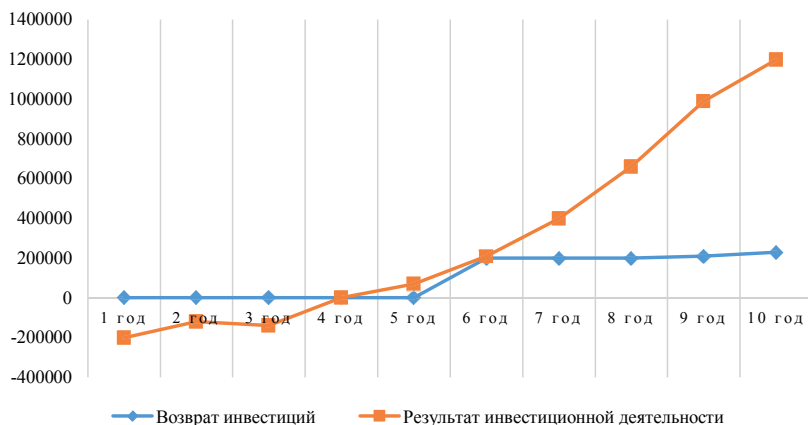


Рис. 7. График получения результата по проекту в случае привлечения заемных средств КБ

Схема наглядно демонстрирует взаимодействие различных групп участников: инициативной группы, инвесторов, кредитных организаций, управляющей компании, застройщика, физических и юридических лиц.

Инициативная группа разрабатывает бизнес-проект, систему взаимодействия соучастников проекта и занимается сопровождением реализации проекта.

Инвесторы (общее собрание дольщиков) осуществляют разрешение проблем, связанных с подбором управляющей фирмы, распределением паев, необходимости привлечения заемных денег, контролируют результативность функционирования объединенного капитала, оценивают и утверждают годовые результаты работы фонда.

Управляющая фирма после получения разрешения на стройку исполняет подбор ведущей подрядной строительной компании. После введения доходного здания в эксплуатацию осуществляет накопление денежных средств дольщиков, занимается сдачей в наем и аренду квартир, сдачей в аренду нежилых поме-

щений, эксплуатацией здания, реализовывает ремонт и содержание жилых и нежилых помещений, реконструкцию здания.

### **Особенности реализации пилотного проекта доходного дома**

Во-первых, огромное воздействие на значение экономических результатов оказывает местоположение прибыльного здания. Таким образом, для округа г. Екатеринбурга период окупаемости пилотного проекта по организации доходного дома составляет от 4 лет, в то время как для центра города — от 2 до 3 лет.

Во-вторых, право выбора при постройке доходного дома между разными видами строений дает возможность оказывать воздействие на экономические результаты инвестирования. Таким образом, наиболее дорогостоящие каркасно-монолитные здания уменьшают прибыльность, а значит, и доход инвестора. Панельные же здания из-за более невысокой себестоимости постройки дают возможность повышать прибыльность приблизительно на 25–30 %.

В-третьих, организационно-правовая форма хозяйствующего субъекта оказывает значительное воздействие на экономические итоги. Субсидирование постройки прибыльных зданий посредством создания ЗПИФН дает возможность сохранить большие денежные средства относительно акционерных обществ, что улучшает экономические результаты проекта приблизительно на 20 %. Данное, в свою очередь, даст возможность дополнительно заинтересовать частный капитал в проект по организации доходных домов в Екатеринбурге.

Проанализировав чувствительность экономических показателей к переменам входных параметров, можно сделать следующие заключения:

Во-первых, огромное влияние на изменение внутренней нормы прибыльности и чистой приведенной цены оказывает местоположение доходного дома. Но нужно оговориться, что это утверждение правильно только лишь при сравнении объектов, входящих в центр города и приближенных к нему.

Данное связано в основном с тем, что в центре города прослеживается недостаток квартирного фонда, специализированного для найма и аренды, то есть расхождение спроса предложению. В то же время и свободных площадок под квартирную стройку тут весьма немного.

Во-вторых, имеющаяся в настоящий период налоговая нагрузка дает возможность говорить о возможности удовлетворять жилищные потребности жителей в доходных домах. Помимо этого, данный тип жилища способен действительно повысить налоговые поступления от эксплуатации жилищного фонда в бюджеты абсолютно всех уровней.

В-третьих, имеющиеся цены на теневом рынке аренды жилья дают возможность судить об обеспечении необходимого уровня рентабельности рассчитываемой модели образования доходных домов. По этой причине институциональный аспект при формировании легитимного арендного рынка считается первостепенным условием, которое гарантирует его становление.

Данные, приобретенные в процессе изучения финансово-экономической модели выгодного здания, демонстрируют, что грамотное сочетание инвестиционной цены постройки при соответственных ставках аренды жилья в доходных домах даст возможность привлекать в этот сектор жилищной экономики существенный объем экономических ресурсов. Но важным условием этого будет формирование институциональной основы легитимного арендного рынка для уменьшения величины валового рентного мультипликатора, которая должна принимать во внимание круг интересов застройщиков, закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости и нанимателей. Формирование институциональной сферы должно быть увязано с новейшим течением жилищной политики, которая бы предписывала обязанности, разделяла и отстаивала полномочия соучастников легитимного арендного рынка. Это приведет к обоснованному увеличению арендных

ставок, что благоприятным образом отразится на привлекательности этой области жилищной экономики для институциональных инвесторов. Помимо этого, усовершенствование качества предоставления жилищных услуг заинтересует нанимателей, которые в наше время вынуждены покупать недвижимое имущество в собственность.

Все вышеупомянутое следует учитывать при разработке нового направления жилищной политики — образования доходных домов. Формирование инвестиционной цены объектов жилищного фонда во многом связано с принимаемыми на муниципальном уровне решениями, так как в зависимости от них находится процесс отделения земельных участков под стройку, формирование технической инфраструктуры и прочие мероприятия, нацеленные на формирование институциональной основы внешней и внутренней сферы рынка коммерческого найма.

Легитимизация рынка арендного жилья не только повысит уровень предложения на рынке квартирных услуг, но и сформирует условия для развития прибыльных зданий. Формирование цивилизованного рынка найма и аренды жилища даст возможность вывести из тени большие потоки денежных средств.

Доходные дома должны сформировать базу арендного жилищного сектора города. В данном секторе платежеспособность нанимателей квартир должна будет содействовать развитию экономически аргументированной платы за квалифицированное профессиональное управление доходным жильем и предоставляемые коммунальные услуги.

Основными методами привлечения Правительством Екатеринбурга инвесторов к строительству доходных домов могут стать:

- освобождение от взимания отчислений на развитие инфраструктуры города;
- освобождение от оплаты долевого участия на развитие городских инженерных сетей;

- субсидирование процентной ставки по кредиту, предоставленному для строительства;
- безвозмездное предоставление земельных участков на конкурсной основе;
- введение льготной ставки арендной платы за земельный участок, предоставленный для строительства.



---

## 2. Экономико-правовое регулирование операций на рынке недвижимости в условиях глобализации

---

### 2.1. Основы экономической интеграции и глобализации

---

**П**од процессами экономической интеграции понимается объединение различных субъектов экономики любой организационно-правовой формы в целях развития взаимосвязей между ними. Понятие «интеграция» имеет два аспекта. С одной стороны — это *результат (статика)* формирования особой системы связей между субъектами (агентами) экономической деятельности (компаниями, фирмами, учреждениями, физическими лицами, государством), с другой — непосредственно *процесс (динамика)*, приводящий к созданию нового хозяйствующего организма с неформальной и специфической функциональной и управленческой структурой. Экономическая интеграция может происходить также на уровне национальной экономики между компаниями и корпорациями [26, с. 24].

Под процессами интеграции субъектов хозяйственной деятельности и государства понимается процесс объединения финансового, производственного и интеллектуального потенциалов акционерных обществ, имеющих государственные пакеты акций, позволяющие повысить технологический, инвестиционный и научно-технический уровень, а также целостность и управляемость бизнес-единицами новой структуры.

Наряду с понятием «интеграция» в экономической теории и практике используется понятие «корпорация», что привело к возникновению предпосылок создания глобального мира. Процесс глобализации в современных условиях вызван углублением международного разделения труда, либерализацией торговли, а также мощнейшей транснационализацией, где в качестве основных сил выступают транснациональные корпорации (ТНК). Однако следует отметить, что глобальная экономика, Международная система разделения труда находятся в глубоком кризисе, что характеризуется экономическими санкциями, неэквивалентным обменом, государственными переворотами и военными операциями [27].

Термин «корпорация» (от позднелат. *corporatio* — объединение) — понятие сложное и неоднозначное [26, с. 28]. Корпорация — это «совокупность лиц, объединяющихся для достижения общих целей, осуществления совместной деятельности, широко распространенная в западных странах форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму» [28, с. 51].

Впервые понятие «корпорация» было введено в начале XIX века Председателем Верховного суда США Д. Маршаллом в решении по делу *The Trustees of Dartmouth College v. Woodward*. Корпорация определялась им как «искусственное образование, невидимое, неосязаемое и существующее только с точки зрения закона» [28, п. 1.1]. Данное понятие корпорации до настоящего времени и является основой корпоративного законодательства США и других развитых стран, и объединяет различные концептуальные теории корпоративности [26, 28].

Началом активных интеграционных процессов в экономике России и формирования корпоративных структур считается середина 90-х гг. XX в., при этом основными предпосылками являются следующие факторы:

- осуществление процесса приватизации (1991—1993 гг.);
- подавление к 1997 г. процессов гиперинфляции;
- образование относительно стабильного и полноценного сектора финансового капитала;
- направление стратегии реформ на формирование корпоративных (интегрированных) структур, конкурентоспособных на мировых рынках;
- реорганизация структуры Правительства РФ, усиление функционального блока за счет сокращения отраслевого блока министерств и ведомств;
- унификация законодательно-нормативных основ и налогового режима функционирования предприятий всех организационно-правовых форм;
- разрыв кооперационных и хозяйственных связей на отраслевом и региональном уровне (как одно из последствий приватизации);
- принятие ряда федеральных законодательных и нормативных актов, а также правовых актов на уровне региона, связанных с возможностью создания финансово-промышленных групп (ФПГ);
- предоставление гарантированной федеральным законодательством государственной поддержки и льгот, официально зарегистрированным ФПГ и предприятиям оборонно-промышленного комплекса (ОПК);
- свертывание бюджетного финансирования;
- наличие жесткой конкуренции на внешнем и внутреннем рынках;
- наличие дефицита оборотных средств, нецелевое использование амортизационных отчислений, недостаточный уровень прибыли на предприятиях вследствие инфляции и неплатежей.

Возможно выделить различные формы объединения предприятий и государства, которые позволяют получить дополнительные конкурентные преимущества, лучше использовать

положительные стороны укрупненных экономических систем и государственную поддержку.

Как свидетельствует опыт, стержнем экономики развитых стран являются крупные интегрированные (корпоративные) структуры. Крупным компаниям в большей степени удастся удерживать свои позиции на рынке, в т. ч. и в период серьезного экономического спада вследствие возможности интеграции финансового и производственного потенциалов. Однако у крупных интегрированных структур имеется еще один мощный фактор эффективного функционирования: возможность получения государственной поддержки и привилегий.

Правительствами западных стран и общеевропейским правом поощряется создание корпоративных (интегрированных) структур в виде объединений предприятий или соглашений между ними для решения позитивных задач каждой из сторон и всего Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) в целом. Тем самым достигается цель способствовать формам конкуренции, наиболее соответствующим научно-техническому прогрессу.

В условиях нестабильной экономики при отсутствии масштабной поддержки со стороны государства и бюджетов разных уровней, чтобы выжить и осуществлять разработку и финансирование перспективных национальных проектов, заинтересованные предприятия стремятся объединить свой потенциал, и таким образом, создать интегрированную структуру способную противостоять колебаниям рыночной конъюнктуры, последствиям состояний риска и неопределенности, а также предъявления России экономических санкций.

Государство не стремится финансировать программы промышленных предприятий, не нашедших свое место в текущих условиях. Оно предпочитает инвестировать средства в жизнеспособные производства и контролировать их, вкладывать средства в предприятия, от которых можно ожидать реальных результатов, которые способны нести ответственность перед инвесторами.

В целях прогнозирования развития российского корпоративного сектора необходим анализ совокупности внешних и внутренних факторов. Внутренние факторы связаны с мотивацией и поведением экономических агентов, механизмами корпоративного управления и финансирования и существенно зависят от внешней среды [29, с. 1]. Внешние факторы трансформации модели интегрированных структур в России в условиях экономических санкций представлены в табл. форме (с. 68).

**Внешние факторы трансформации модели интегрированных структур  
в России**

Факторы	Сценарии изменения факторов
Экономическая конъюнктура, цены на нефть	А. Спад Б. Высокая
Условия ведения бизнеса (параметры инвестиционного климата, уровень и характер конкуренции на товарных рынках, законодательные условия и степень их соблюдения инвестиционными компаниями, стабильность котировок российских компаний, экономико-правовые последствия введения экономических санкций против России)	А. Стабильность Б. Улучшение В. Нестабильность Г. Спад
Условия привлечения финансовых ресурсов (уровень и характер конкуренции на финансовых рынках, ставка рефинансирования, уровень ставки процентов по кредитам, тенденции в развитии корпоративного управления, общее состояние глобального рынка капитала)	А. Стабильность Б. Улучшение

На рис. 8 представлены модели российских интегрированных структур [30, 31].

В современных экономических условиях, когда возможности государственного бюджета финансирования серьезно ограничены, крупные интегрированные структуры на начальном этапе, получив возможность формировать имущество за счет имущественного вноса РФ в виде государственных пакетов акций, с помощью внутрикорпоративного оборота и аккумуляирования

ресурсов могли бы в последующем минимизировать размер государственной финансовой помощи за счет включения механизма самофинансирования.

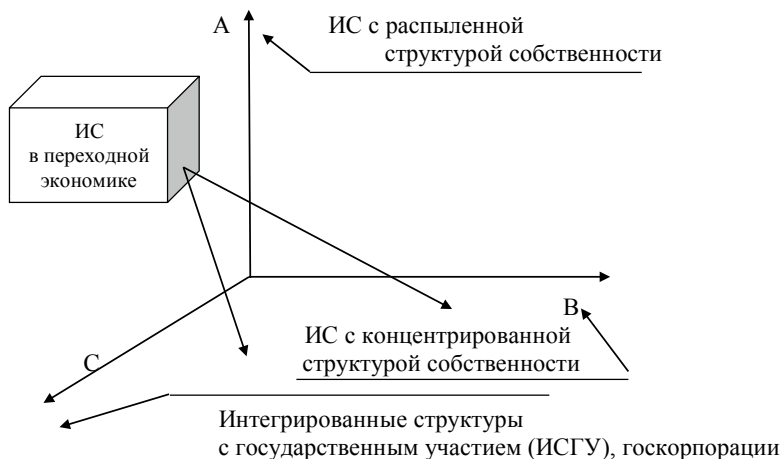


Рис. 8. Эволюция моделей интегрированных структур (корпораций) в России

В настоящее время в экономике России наблюдается явная тенденция усиления роли государства как собственника и менеджера, которое идет по двум направлениям: с одной стороны, создаются государственные корпорации путем объединения государственных пакетов акций (долей, находящихся в государственной собственности). С другой стороны — активизация деятельности госкорпораций в привлечении инвестиционных ресурсов.

В соответствии с федеральным законом «О некоммерческих организациях»: «государственной корпорацией признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управлен-

ческих и иных общественно полезных функций». Государственная корпорация создается на основе федерального закона.

По мнению российских аналитиков, в мире будут наблюдаться следующие тренды, определяющие внешние факторы развития интеграционных образований в условиях экономических санкций против России:

1. Развитие глобального мира может пойти по двум сценариям: переход к равновесной системе мировой экономики либо выход европейской периферии из глобальной Международной системы разделения труда [16].

2. В условиях глобализации экономики наше государство, так или иначе, встроено в систему мировых связей. Поэтому важным фактором является самообеспеченность нашей страны стратегически важными товарами (продовольствие, лекарства, технологии).

3. Нестабильность экспортных поставок энергоресурсов. Газовая отрасль РФ практически полностью ориентирована на страны Европы и СНГ, доля российского газа в структуре импорта составляет около 34,5 % [29, с. 1].

4. Низкая вероятность улучшения общих условий ведения бизнеса. По мнению Министра экономического развития РФ, в ближайшей перспективе санкции против России сняты не будут. Речь, по словам министра, может идти только о непредъявлении дополнительных экономических ограничений и эмбарго.

5. Зависимость национальной валюты от внешнеэкономического курса российского государства, при этом переход к «плавающему» валютному курсу приведет к еще большему падению курса рубля.

6. Колебания (преимущественно снижение) котировок на фондовом рынке как реакция на введенные против России санкции.

7. Падение объемов иностранных инвестиций, которые напрямую связаны с внешнеполитическим курсом страны.

8. Дальнейшее ужесточение санкций против банковской системы России и иностранные счета россиян.

9. Усиление ответных ограничительных мер со стороны руководства страны.

В условиях усиления государственного регулирования целесообразно продолжить работу по совершенствованию государственного контроля процессов интеграции. Вопрос заключается только в том, в каких пропорциях необходим контроль деятельности интегрированных структур со стороны государства.

Проблема совершенствования законодательной и нормативно-правовой базы, регламентирующей процессы формирования и функционирования интегрированных структур, также остается до сих пор весьма актуальной.

Утверждение о том, что одной из наиболее распространенных организационно-правовых форм осуществления корпоративного бизнеса в России являются государственные корпорации, подкрепляется формированием нормативно-правовой базы, а также результатами проведенного опроса группы экспертов на основе разработанных в ходе исследования опросных листов.

Из анализа практического опыта процессов интеграции можно констатировать:

- в российской модели рынка при создании условий для деятельности корпоративных структур не были учтены объективные тенденции и закономерности развития экономики, которые наблюдались и наблюдаются в западных странах;
- причина нестабильности российской экономики заключается в применении устаревшей и неэффективной модели рыночного реформирования: «научно-технический прогресс превратился в ключевой фактор экономического развития, а все страны разделились на две устойчивые группы: технологических лидеров и аутсайдеров» [26, с. 25].



Проведенный анализ методологических основ и подходов, применяемых при управлении интегрированными структурами, показывает, что в условиях глобализации экономики возможны как методы исключительно государственного и частного, так и смешенного (наряду с коммерческими и самостоятельными производственными субъектами) подходов управления.

При этом на сегодняшний день отсутствуют четкие правовые механизмы управления государственными корпорациями, регулирующие хозяйственную деятельность данных интегрированных структур.

Государственная политика регулирования деятельности интегрированных структур с государственным участием должна охватывать следующие основные направления:

- разработку и финансирование из государственного бюджета приоритетных научно-технических проектов и программ развития;
- создание в России благоприятного инновационного климата, способствующего формированию спроса на инновации;
- создание экономических, правовых и социальных условий для развития предпринимательства;
- ограничение государства в нормативном техническом регулировании инвестиционной деятельности (например, сроки оформления строительной документации выросли в 4 раза).

Кроме того, особую роль в условиях экономической нестабильности и введения экономических санкций необходимо уделить такому сложному и неоднозначному процессу, как реорганизация государственных корпораций в открытые акционерные общества со 100 % государственным участием.

## **2.2. Интегрированные структуры с государственным участием: экономические аспекты оказания услуг на рынке недвижимости**

---

Зарубежный и российский опыт последнего десятилетия показывает, что одной из ведущих отраслей народного хозяйства является строительная отрасль, имеющая мультипликативный эффект влияния на экономическое развитие страны в целом. Состояние и динамика инвестиционно-строительной сферы во многом зависит от текущего политического курса страны, приведшего к появлению ряда факторов, значительно влияющих на реальный сектор отечественной экономики, в частности, предъявление к России экономических санкций на фоне процесса интеграции России во Всемирную торговую организацию, прогнозируемыми последствиями которой должно являться снижение импортных пошлин и снятие административных барьеров, облегчающих проникновение на отечественный рынок продукции (работ, услуг) иностранных конкурентов и приводящих к соответствующему уменьшению доли продукции (работ, услуг) отечественных компаний.

Кроме того, не последнюю роль играет соблюдение Россией регламентов, стандартов, правил, принимаемых в рамках Таможенного союза, что, в конечном счете, приводит к серьезным структурным изменениям отраслевого технического регулирования строительной сферы. Следует отметить, что в настоящее время отечественная экономика испытывает воздействие текущего мирового финансово-экономического кризиса, основным результатом которого являются сокращение инвестиционных программ, недоступность кредитных ресурсов для бизнеса и прочие факторы.

Таким образом, в столь изменяющихся условиях осущест-

вления деятельности для предприятий строительной отрасли актуальной является проблема снижения эффективности финансово-хозяйственной деятельности, что в результате приводит к дополнительным издержкам и соответствующему недополучению предприятием определенной доли прибыли. Поэтому актуальность настоящего пособия обусловлена необходимостью поиска и осуществления новых методов, подходов, способов улучшения финансового положения предприятия, в том числе за счет повышения эффективности управления принадлежащими ему ресурсами.

В качестве объекта исследования было выбрано предприятие ОАО «Уралгипромет» — это комплексная многопрофильная организация по проектированию и строительству промышленных и гражданских объектов, которая является интегрированной структурой с государственным участием (государственный пакет акций составляет около 30 %), бизнес-единицей крупнейшей на Урале Корпорации АФК. Кроме того, корпорация осуществляет финансовую, консалтинговую и инвестиционную деятельность в Германии, Болгарии и Монголии.

Приоритетными направлениями деятельности рассматриваемого предприятия являются проектно-изыскательская, экспертная, образовательная и арендная деятельность (подписание договоров на аренду сроком более одного года, менее одного года, например, аренда помещений в целях проведения конференций и семинаров, субарендная деятельность, а также выполнение функций генподрядчика и заказчика-застройщика.

Арендная деятельность ведется на протяжении ряда лет в целях оптимизации затрат на содержание здания, а также поддержания в надлежащем состоянии основных производственных фондов (зданий и сооружений). Это один из распространенных видов хозяйственной деятельности, который не требует лицензирования и служит для эффективного использования площадей, не занятых основными видами деятельности.

Недостатками осуществления арендной деятельности является высокая ротация арендаторов, а также высокая степень простоя площадей, что в результате приводит к дополнительным издержкам и недополучению предприятием определенной доли прибыли. Соответственно возникает необходимость в осуществлении мероприятий по повышению эффективности управления ресурсами предприятия. По сравнению с арендной деятельностью более эффективным способом использования имеющихся площадей будет реализация на их базе инвестиционного проекта, основной идеей которого является создание объекта туристической инфраструктуры, а именно хостела.

Предполагается осуществить на имеющихся в собственности ОАО «Уралгипромез» площадях создание хостела, который представляет собой средство размещения, предлагающее своим клиентам на короткий или длительный срок жилье в виде специально оборудованного койко-места в спальном комнате без дополнительных удобств в номере. Создание хостела, отвечающего нормативным требованиям, предъявляемым к коллективным средствам размещения, по экспертным оценкам занимает 4 месяца.

С точки зрения максимальной эффективности при минимальных затратах для проектируемого хостела в качестве организационно-правовой формы выбрано общество с ограниченной ответственностью. Для осуществления деятельности приобретение лицензии не требуется.

Потенциальными клиентами хостела являются:

- а) транзитные туристы, не предъявляющие повышенных требований к сервису места проживания, а также не имеющие возможности размещения в гостиницах по причине неприемлемо дорогой цены;
- б) организованные группы туристов до 120 чел.;
- в) приезжие командировочные работники, обладающие потребностью размещения в жилье эконом-класса и для которых необходимо наличие возможности осуществления

безналичных расчетов за проживание, а также получения надлежащих документов, требующихся для оплаты командировочных расходов;

- г) группы работников, учащихся или частных лиц, нуждающихся в жилье в связи с прохождением в месте пребывания таких мероприятий, как конференции, форумы, тренинги, курсы повышения квалификации и т. д.;
- д) молодежные группы.

Помещения, предусматриваемые под организацию хостела, находятся на втором этаже здания, расположенного по адресу: ул. Чебышева, д. 6. Имеется отдельная входная группа. Общая площадь помещений составляет  $857,1 \text{ м}^2$  (в том числе: площади для коммерческого использования —  $591,2 \text{ м}^2$ ; вспомогательные площади —  $265,9 \text{ м}^2$ ).

Имеется коридорная система расположения комнат. Предполагается организация 21 комнаты, общая вместимость которых 120 спальных мест. В комнатах одновременно могут проживать несколько человек, однако на практике комнату снимает организованная группа либо она выкупается клиентом целиком. Комнаты рассчитаны на проживание 2, 3, 4, 8 человек (норматив размещения в спальнях помещениях — не меньше  $5 \text{ м}^2$  на 1 чел.).

Организация каждой комнаты предполагает следующую комплектацию: двухуровневые спальные кровати, стул из расчета на каждое спальное место, один стол, одно зеркало, бра настенное для каждого спального места, стойка для размещения одежды, вешалки из расчета 2 шт. на каждого посетителя.

Для клиентов хостела будет предоставлена возможность воспользоваться душевыми кабинами, кухней, кулерами с питьевой водой, микроволновыми печами, холодильником, утюгами, гладильными досками, а также бесплатным доступом в сеть Интернет и услугой оплаты наличным/безналичным расчетом в национальной валюте. Кроме того, в качестве дополнительного сервиса будут предоставлены камера хранения, интернет-бро-

нирование, интернет-оплата, организация трансфера из аэропорта или вокзала до хостела, организация трансфера по городу, организация групповых мероприятий (питание/конференц-зал/трансферт), а также предоставление информации по торговым и выставочным объектам, туристическому сервису и телефонным номерам или адресам организаций города.

Стоимость услуг по размещению клиентов в хостеле составит 600 руб. за койко-место в сутки, что соответствует среднерыночной цене в г. Екатеринбург. Общая сумма капитальных вложений была определена в соответствии с перечнем затрат, которые необходимо произвести с целью реализации хостела на площадях ОАО «Уралгипромет». Общая сумма капитальных вложений согласно проведенным расчетам составляет 9 711,243 тыс. руб.

Текущие издержки на оказание услуг хостела рассчитаны укрупненно.

Следует отметить, что, исходя из характера деятельности предприятия, в составе себестоимости преобладают постоянные издержки, не зависящие от объемов оказания услуг и рассчитываемые на весь объем услуг (например, издержки на оплату труда, коммунальные услуги, накладные расходы). Переменные издержки, в число которых входят расходные материалы, являются незначительными.

Финансирование проекта осуществляется за счет собственных средств. При этом предполагается, что в первые три месяца потребуются дополнительные средства для поддержания текущей деятельности хостела, поскольку в данный период времени не будет сформирован достаточный объем выручки. Поэтому потребуются дополнительные вложение средств в размере суммарной трехмесячной себестоимости — 1 183,865 тыс. руб.

Таким образом, на открытие и финансирование проекта требуется собственных средств в размере 10 865,108 тыс. руб. Предполагается применение упрощенной системы налогообложения по тарифу 6 % с дохода [29].

Согласно экспертной оценке, произведенной путем анализа становления и развития бизнеса известных екатеринбургских хостелов, прогнозируется, что в сложившихся рыночных условиях к четвертому году работы предприятия выручка при оптимистическом плане развития деятельности будет составлять примерно 80 % от суммы полной загрузки спальных мест.

Мощность проектируемого хостела составит 86 койко-мест, полная загрузка которых в стоимостном выражении составит 18 576 тыс. руб. Итого к концу четвертого года выручка составит 14 860,800 тыс. руб.

Согласно экспертной оценке, произведенной путем анализа становления и развития бизнеса известных екатеринбургских хостелов, прогнозируется, что в сложившихся рыночных условиях к четвертому году работы предприятия выручка при реалистическом плане развития деятельности будет составлять примерно 65 % от суммы полной загрузки спальных мест.

Мощность проектируемого хостела составит 86 койко-мест, полная загрузка которых в стоимостном выражении составит 18 576 тыс. руб. Итого к концу 3,5 года выручка при реалистическом плане деятельности составит 12 074,400 тыс. руб. Финансовый профиль проекта представлен на рис. 9.

Согласно представленному финансовому профилю проекта срок окупаемости проекта составит около 2,5 года. В табл. 5 приведены основные показатели эффективности различных сценариев развития событий разработанного инвестиционного проекта.

Данный инвестиционный проект является эффективным, поскольку удовлетворяет всем критериям оценки. Окупаемость проекта происходит примерно через 2 года деятельности хостела, что является удовлетворительным. Индекс доходности показывает, что каждый вложенный рубль в проект принесет 1,74 руб. чистого дисконтированного дохода. Внутренняя норма доходности также соответствует критериальному значению.

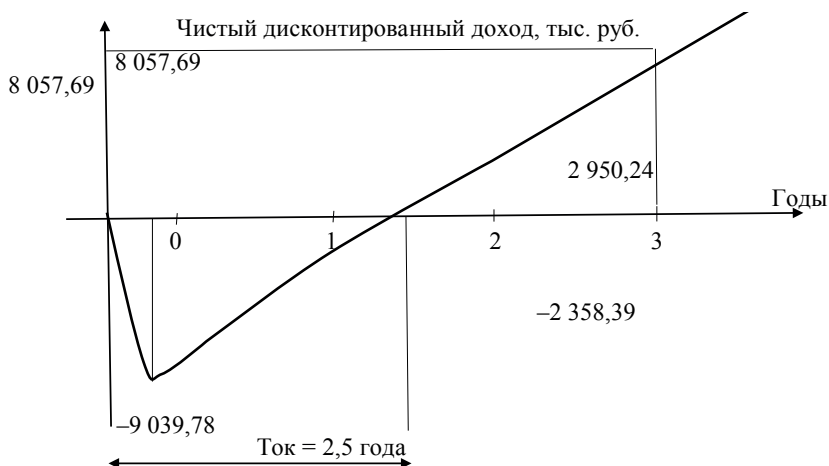


Рис. 9. Финансовый профиль проекта

Таблица 5

Показатели эффективности проекта

№ п/п	Наименование показателя	Оптимистический сценарий	Реалистический сценарий	Пессимистический сценарий
1	Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.	15 551,417	8 057,693	—1 074,650
1.1	Соответствие критерию оценки	+	+	+
2	Внутренняя норма доходности, %	31,3	21,5	0,1
2.1	Соответствие критерию оценки	+	+	—
3	Индекс доходности, [б/п]	2,43	1,74	0,90
3.1	Соответствие критерию оценки	+	+	—
4	Срок окупаемости, лет	1,4	2,5	4
4.1	Соответствие критерию оценки	+	+	—



Наиболее приближенным к действительным условиям является реалистический план, в соответствии с которым произведем оценку повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Уралгипромез» на базе реализации инвестиционного проекта хостела.

В целях оценки повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Уралгипромез» составлены финансовые результаты деятельности предприятия при осуществлении арендной деятельности и организации деятельности хостела (см. табл. 6 и 7).

Таблица 6

**Финансовый результат при деятельности хостела**

№ п/п	Показатель	3-й год, тыс. руб.	4-й год, тыс. руб.
1	Выручка	11 517,120	12 074,400
2	Себестоимость	4 663,423	4 675,078
3	Прибыль (убыток) от реализации	6 853,697	7 399,322
4	Внереализационные доходы	—	—
5	Внереализационные расходы	—	—
6	Прибыль (убыток) от внереализационных расходов	—	—
7	Балансовая прибыль	6 853,697	7 399,322
8	Налоговые обязательства	691,027	724,464
9	Чистая прибыль	6 162,669	6 674,858

Таблица 7

**Финансовый результат от арендной деятельности**

№ п/п	Показатель	3-й год, тыс. руб.	4-й год, тыс. руб.
1	Выручка	6 597 700	6 305 980
2	Себестоимость	2 755 700	2 315 740
3	Прибыль (убыток) от реализации	3 842 000	3 990 240
4	Внереализационные доходы	—	—
5	Внереализационные расходы	958 460	734 400
6	Прибыль (убыток) от внереализационных расходов	—	—

Окончание табл. 7

№ п/п	Показатель	3-й год, тыс. руб.	4-й год, тыс. руб.
7	Балансовая прибыль	2 883 540	3 255 840
8	Налоговые обязательства	250 920	51 680
9	Чистая прибыль	2 632 620	3 204 160

Оценка повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Уралгипромет» производится с помощью данных, приведенных в табл. 8.

Таблица 8

**Оценка повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Уралгипромет»**

Год	Чистая прибыль от аренды площадей, тыс. руб.	Чистая прибыль хостела, тыс. руб.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Относительное отклонение, %
Третий	2 632,620	6 162,669	3 530,049	134,09
Четвертый	3 204,160	6 674,858	3 470,698	108,32

Таким образом, исходя из результатов, можно сделать вывод о том, что по сравнению с арендной деятельностью наиболее эффективным способом использования части площадей ОАО «Уралгипромет» является организация деятельности хостела, благодаря которой предприятие сможет ежегодно получать дополнительных 3 млн руб.

### **2.3. Проблемы правового регулирования процесса оказания услуг на рынке недвижимости**

---

Договор занимает центральное место в системе регулирования операций на рынке недвижимости, в частности, арендных отношений сторон, к которому не ослабевает интерес ученых-

цивилистов, стремящихся открыть в договоре аренды новые регулятивные возможности.

Становление современной юридической конструкции договора аренды в континентальном праве своими корнями уходит в римское право, в котором договор аренды существовал в форме договора найма вещей (*locatio-conductio*), охватывающего широкий круг регулируемых им отношений: наем вещей (*locatio-conductio rerum*); наем услуг (*locatio-conductio operatum*); наем работы или подряд (*locatio-conductio operis*). Как отмечают известные отечественные цивилисты М. И. Брагинский и В. В. Витрянский, договор имущественного найма в римском праве стал прототипом современного договора аренды и по законодательству различных европейских государств сохраняет свою неизменную суть: по этому договору одна сторона (наймодатель или арендодатель—*locator*) обязуется предоставить другой стороне (нанимателю или арендатору—*conductor*) определенное имущество во временное пользование за установленное вознаграждение [32]. Данное определение созвучно тому, что представлено в ст. 606 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее по тексту — ГК РФ).

Следует отметить, что в законодательстве различных стран выявлено стремление обеспечить единое регулирование договора имущественного найма с учетом всех его разновидностей. Примечательно, что нормы, регулирующие отношения по найму, содержатся в гражданских кодексах или иных кодифицированных актах. Так, например, во Франции данным нормам посвящены ст. 1708–1778 Французского гражданского кодекса; в Германии — §§ 535–597 Германского гражданского уложения; в Соединенных Штатах Америки — нормы Единообразного торгового кодекса США [32]. В российском законодательстве общие положения о договоре аренды, а также особенности отдельных видов договора аренды урегулированы гл. 34 части второй ГК РФ.

Квалифицирующими признаками договора аренды являются передача имущества во владение и пользование (либо только

в пользование), что отличает его, например, от договоров купли-продажи или мены. Основное содержание договора аренды составляют права и обязанности сторон по отношению друг к другу, что указывает на их относительный характер. Однако в юридической литературе вопрос о правовом характере договора аренды является дискуссионным: часть ученых полагает, что наделение арендатора как титульного владельца вещно-правовыми способами защиты, а также правом следования должно указывать на вещно-правовую природу арендных правоотношений. Однако на наш взгляд, следует согласиться с мнением М. И. Брагинского и В. В. Витрянского о том, что арендные отношения, пусть и наделены отдельными элементами вещных прав, но в целом сохраняют свою обязательственную природу [32].

Бесспорным является тот факт, что содержание всякого гражданско-правового договора предполагает обязательное изложение условия о его предмете, поскольку отсутствие этого условия влечет признание договора незаключенным. В юридической литературе справедливо отмечается, что предмет договора аренды заключается в действиях, которые должны совершить обязанные стороны:

- действия арендодателя по предоставлению во владение и пользование арендатора сданного в аренду имущества;
- действия арендатора по обеспечению надлежащего использования рассматриваемого имущества; по содержанию имущества и использованию его по назначению, предусмотренному договором; по внесению арендной платы, а также возврату арендованного имущества по окончании срока аренды [32].

Дискуссионным при этом является вопрос, стоит ли включать в предмет договора аренды условие об имуществе, подлежащем передаче арендатору в качестве объекта аренды. В любом случае следует придерживаться мнения, что условие об объекте аренды является существенным и требует своего обязательного согласования в соответствии со ст. 607 ГК РФ.

Арендные отношения достаточно детально урегулированы нормами гражданского законодательства; выделяются отдельные виды договора аренды, основным классифицирующим критерием разделения которых является объект аренды (§§ 2–5 ГК РФ). Плодотворность такого разграничения является безусловной, однако в цивилистике справедливо отмечается, что без должного регулирования остаются отношения по поводу не менее важных объектов аренды (например, аренда объектов незаконченного строительства, нежилых помещений), что в результате может породить ряд проблем в правоприменительной практике. Так, например, в сфере государственной регистрации договоров аренды нежилых помещений существовала коллизия проблема, в соответствии с которой было неясно, какие именно нормы ГК РФ должны регулировать данные правоотношения. В связи с этим, Президиум ВАС РФ в своем информационном письме от 01.06.2000 г. дал разъяснения, что в данной ситуации должны применяться правила в отношении договора аренды зданий или сооружений (п. 2 ст. 651 ГК РФ). Таким образом, договор аренды нежилых помещений, заключенный на срок более одного года, подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации [33]. В то время как договор аренды нежилых помещений, заключенный на срок менее одного года, не подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента получения акцепта лицом, направившим оферту (п. 1 ст. 433 ГК РФ).

В настоящее время происходит поступательное развитие гражданского законодательства, сопровождающееся, в том числе, изменениями в сфере арендных отношений. Однако в ряде случаев следует указать на некоторую спонтанность принимаемых законодателем отдельных норм. В частности, 1 марта 2013 г. вступил в силу Федеральный закон от 30.12.2012 г. № 302-ФЗ «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» [11], соглас-

но которому было исключено требование о государственной регистрации договоров аренды здания или сооружения, заключенных на срок не менее года (ст. 651 ГК РФ). Однако с 4 марта 2013 г. требование о государственной регистрации было установлено вновь в соответствии со ст. 3 Федерального закона от 04.03.2013 г. № 21-ФЗ [34]. Такие действия законодателя породили неопределенность в отношении правовых последствий договоров аренды, заключенных 2 и 3 марта 2013 года. В результате данная правовая коллизия была урегулирована Постановлением Пленума ВАС РФ от 25.12.2013 г. № 98 [35].

В нормальных условиях гражданского оборота субъекты рынка коммерческой недвижимости стремятся к созданию устойчивых взаимосвязей. Непокколебимым остается их стремление к заключению долгосрочных арендных договоров. Однако современные экономическая и политическая ситуации характеризуются снижением платежеспособного спроса арендаторов, уменьшением доли прибыли, получаемой арендодателями в связи с высокой степенью ротации арендаторов, а также высокой степенью простоя площадей. В результате такого влияния на рынке арендных отношений могут отмечаться различные структурные изменения. Например, происходит усиление тенденции заключения договоров на крайне короткий период, от одного часа до нескольких дней, в связи с увеличением популярности проведения различных организованных мероприятий (конференции, переговоры, саммиты и пр.). Указанная тенденция способствует повышенному интересу к правовым аспектам регулирования данных отношений.

В научной литературе широко обсуждается проблема регламентации правоотношений по поводу организации мероприятий по типу конференций, саммитов и пр. [36]. В практике гражданских отношений отмечаются случаи, когда субъекты вместо договора аренды имущества прибегают к заключению договора возмездного оказания услуг [37]. В последнем случае, базирясь на правилах ст. 779 ГК РФ, стороны в предмете догово-

ра предусматривают оказание комплекса услуг по организации мероприятия, включающего, в том числе, аренду помещения. Рассматривая подобные отношения, возникает проблема правовой квалификации заключенных договоров. Судебная практика показывает, что, наряду с тенденцией квалификации данных договоров в качестве смешанных, выделяется тенденция применения именно норм о возмездном оказании услуг без учета правил об аренде объектов недвижимости [36, с. 61–62].

Дискуссионным является также вопрос о минимальном сроке арендных отношений. В гражданском законодательстве минимальный срок договора аренды не определен. В этом вопросе законодатель справедливо исходит из того, что физические и юридические лица, базируясь на собственной воле и интересе, свободны в определении условий договора за исключением случаев, когда в законе или иных нормативно-правовых актах закреплены правила, определяющие содержание договора. Примечательным является одно из разъяснений Федеральной антимонопольной службы [38], в котором указывается, что минимальным сроком предоставления прав владения и (или) пользования государственным или муниципальным имуществом в соответствии с п. 11 ч. 1 ст. 17.1 Федерального закона от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» является один день. Представляется, что подобное понимание может быть неоднозначно истолковано в правоприменительной практике, что возможно приведет к определенным негативным последствиям.

Кроме структурных изменений на рынке коммерческой недвижимости, отмечается усиленный поиск собственниками имущества альтернативных способов эксплуатации принадлежащих им площадей. В этой связи появляется интерес к правовому регулированию отношений в сфере услуг, оказываемых таким объектом туристической инфраструктуры, как хостел.

В настоящее время в профессиональном сообществе дискутируется необходимость создания отдельного стандарта, регу-

лирующего деятельность хостела. Рекомендательный характер для данных туристических объектов носят такие национальные стандарты, как ГОСТ Р № 51185–2008 «Туристические услуги. Средства размещения. Общие требования», ГОСТ Р № 53423–2009 «Туристские услуги. Гостиницы и другие средства размещения туристов. Термины и определения» [39]. Примечательно, что именно в последнем названном стандарте содержится понятие хостела, под которым подразумевается молодежная *гостиница* — «предприятия, предоставляющие услуги размещения и питания, управление которыми осуществляется некоммерческой организацией; проживание — в многоместных номерах, питание — с ограниченным выбором блюд и/или наличие оборудования для самостоятельного приготовления пищи; предоставление дополнительных услуг, включая развлекательные и образовательные программы в основном для молодежи» [39]. Исходя из определения следует, что хостелы причислены к гостиницам и должны отвечать тем требованиям, которые предъявляются к данным средствам размещения до тех пор, пока не будет принят отдельный национальный стандарт, регулирующий деятельность хостелов.

Необходимым считается определить, к какой категории, предусмотренной действующей системой классификации гостиниц, относятся хостелы. По состоянию на 04 февраля 2015 года соответствующая классификация гостиниц и иных средств размещения закреплена в [40] и по всем представленным критериям не позволяет определить, к какой категории гостиниц относится рассматриваемый туристический объект. Однако Приказом Минкультуры России от 11.07.2014 г. № 1215 [38] был утвержден новый порядок классификации объектов, который, к сожалению, в настоящее время не обладает юридической силой, поскольку не опубликован в официальных источниках. Данный документ интересен тем, что приводит к значительным изменениям в классификации средств размещения, создавая категорию «без звезд», которая по всем



предложенным характеристикам дает основание относить hostels именно к этой категории.

Далее необходимо рассмотреть вопрос об основании установления гражданских прав и обязанностей между исполнителем рассматриваемых услуг и потребителем. В целях регулирования указанных отношений используется конструкция договора возмездного оказания услуг, положения о котором закреплены в гл. 39 ГК РФ. Кроме того, на данные отношения распространяются общие положения о договоре. Так, по содержанию ст. 426 ГК РФ следует указать на публичный характер заключаемых договоров. Несмотря на всю ясность положений указанной статьи, в литературе обсуждается вопрос о строгом ограничении субъектного состава публичного договора, включающего потребителя и коммерческую организацию [32]. Иными словами, складывается впечатление, что правовой режим данной статьи не распространяется на договоры, где в качестве контрагента потребителя выступает индивидуальный предприниматель, что не является справедливым и приводит к неравному положению субъектов предпринимательской деятельности. Несмотря на всю определенность ст. 426 ГК РФ, следует также отметить о существовании п. 2 Правил предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации, где указывается, что в качестве исполнителя выступает организация независимо от организационно-правовой формы, а также индивидуальный предприниматель, оказывающие услуги потребителям по возмездному договору [41]. Таким образом, на базе представленных положений создается неопределенность в отношении публичности договора на оказание гостиничных услуг (в том числе hostels), заключенного индивидуальными предпринимателями.

Предполагаемое повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Уралгипромет» путем реализации на принадлежащих ему площадях инвестиционного проекта создания хостела «Сова и Жаворонок» во многом будет обусловлено наличием действующей системы правового

обеспечения деятельности рассматриваемого туристического объекта. Однако на этапе проектирования было выявлено, что перспективной реализации проекта препятствует проблема отсутствия системы правового регулирования отношений между рассматриваемым хостелом и его клиентами. В целях решения указанной проблемы предполагается разработать технологию заключения договора с клиентом, сопровождающуюся созданием таких правовых документов, как типовая форма договора на оказание услуг, порядок проживания в хостеле, а также стандарт организации, устанавливающий требования к хостелу.

Предлагаемая технология заключения договора с клиентом подразумевает наличие следующих этапов:

1. По желанию клиента создается заявка на бронирование мест в хостеле. Указанная заявка может быть направлена клиентом:

- а) посредством формы бронирования на официальном сайте хостела;
- б) по электронной почте;
- в) лично по месту нахождения хостела на стойке приема и размещения (Reception);
- г) почтовой связью;
- д) иным способом связи, позволяющим достоверно установить, что заявка исходит от потребителя.

В заявке клиент указывает количество койко-мест, реквизиты постояльцев, число койко-мест, приходящихся на конкретного постояльца, дату заезда и выезда. Если способ размещения заявки подразумевает предоставление иных данных, то клиент указывает такие данные. Важно отметить, что в случае направления любым удобным для клиента способом письменной или электронной заявки, необходимо иметь в виду, что таковая заявка имеет строго установленную форму и включается в договор в качестве приложения.

Подтверждение заявки хостелом на условиях негарантированного бронирования осуществляется: при оказании индиви-

дуальных услуг — в течение 24 часов с момента принятия заявки; при оказании групповых услуг — в течение 48 часов. При подтверждении заявки хостел доводит до сведения клиента стоимость заказываемых услуг и в случае необходимости выставляет счет на оплату. Клиент осуществляет оплату услуг путем перечисления денежных средств на расчетный счет хостела не менее, чем за 3 (три) рабочих дня до начала оказания услуг. С момента внесения клиентом предварительной оплаты бронирование считается гарантированно подтвержденным.

2. Заключается договор об оказании услуг по проживанию при предъявлении потребителем паспорта или военного билета, удостоверения личности, иного документа, оформленного в установленном порядке и подтверждающего личность потребителя.

3. При оформлении проживания администратор хостела выдает квитанцию, подтверждающую заключение договора.

В содержании разработанного договора имеется ссылка на Порядок проживания в хостеле, а также Правила, устанавливающие требования к хостелу и являющиеся стандартом организации. Данные нормативные документы являются неотъемлемой частью регулирования деятельности хостела и способствуют повышению ясности и прозрачности отношений между клиентом и проектируемой организацией.

В заключение следует отметить, что весь перечень дискуссионных вопросов в отношении регулирования деятельности хостелов, для собственников коммерческой недвижимости использование конструкции договора возмездного оказания услуг хостелами в сравнении с договором аренды является менее затратным. Подобное заключение связано с тем, что договор возмездного оказания услуг не требует своей регистрации в отличие от договора аренды недвижимого имущества, что приводит к исключению затрат на уплату государственной пошлины за совершение регистрационных действий [29]. Кроме того, договор возмездного оказания услуг хостелами, отнесенный к чис-

лу публичных, предполагает применение типовой формы договора, в то время как содержание каждого нового заключенного договора аренды может включать различный перечень условий в зависимости от определенных интересов сторон, в связи с чем у собственника имущества появляется необходимость в осуществлении затрат на юридические консультации.

---

## Заключение

---

**В** соответствии с целью исследования о выявлении современных механизмов и тенденций экономико-правового управления российского рынка недвижимости были сформулированы выводы и получены следующие результаты:

1. Современное состояние и уровень социально-экономического развития страны, а также необходимость разрешения целого ряда жилищных вопросов в РФ требуют разработки новых критериев систематизации правоотношений в сфере недвижимости. Установлено, что в настоящее время классифицирующим критерием при построении системы правоотношений, направленных на создание объектов недвижимости, выступает взаимодействие государственного и частного партнеров (ГЧП). При этом по данному признаку гражданско-правовые отношения выступают в форме договоров и делятся на договоры, являющиеся договорной формой ГЧП и договоры, таковыми не являющиеся.

К гражданско-правовым отношениям в рамках ГЧП относятся договоры с преобладанием общественного интереса и государственного. Договоры строительного подряда о развитии застроенной территории и участия в долевом строительстве относятся к иным правоотношениям в сфере создания объектов недвижимости.

2. Дефиницию «рынок недвижимости» следует понимать как сложную регулируемую правом социально-экономическую систему, которая одновременно функционирует в четырех качествах:

- как самостоятельная сфера хозяйственной деятельности, объединяющая совокупность предприятий, выполняю-

щих разнообразные функции на разных стадиях процесса воспроизводства;

- как иерархическая пространственно-организованная система, включающая в себя совокупность локальных, муниципальных, региональных и общенациональных рынков, на которых обращаются разные виды недвижимости;
- как элемент системы территориальных рынков, включающей в себя рынки труда и капитала, потребительский и финансовый рынки, рынок средств производства;
- как элемент правовой системы регулирования, включающей в себя государственные, региональные и местные законы и нормативно-правовые акты, обеспечивающие законность операций на рынке недвижимости.

3. Управление рынком недвижимости — это совокупность работ, связанных с выполнением разнообразных допустимых законом видов деятельности собственника недвижимого имущества, которая осуществляется в его интересах и на возмездной основе. При этом «управление рынком недвижимости в регионе» следует понимать как планово-стратегическую деятельность органов власти региона, связанную с реализацией управленческих процессов (планирование, координация, контроль, оценка) в отношении объектов государственной недвижимости, выражающуюся в формировании методологии эксплуатации объектов недвижимости, базой для которой является нормативно-правовое поле РФ и его субъектов, в целях получения финансово-экономической прибыли и увеличения доходной части бюджета региона, при этом осуществляющуюся в рамках общей социально-экономической стратегии развития региона.

4. Регулирование рынка недвижимости осуществляется в России на всех ветвях государственной власти — законодательной, исполнительной и судебной, а также на федеральном, региональном и муниципальном уровнях управления. В рамках систематизации регулирующих механизмов на рынке недви-

жимости можно разделить их на две группы: правовые и экономические.

5. Сформировавшееся различие в точках зрения на сущность управления рынком недвижимости происходит прежде всего из-за неурегулированности правовых отношений на рынке недвижимого имущества. Нормативно-правовое поле, в котором формируется и развивается рынок недвижимого имущества, не характеризуется глубиной и проработанностью действующих законодательных актов, поэтому ему свойственны определенные недостатки:

- управление недвижимостью в основном сконцентрировано в органах исполнительной власти регионов и муниципалитетов;
- эффективный менеджмент объектов нежилой недвижимости практически не имеет места и связан лишь с эксплуатацией зданий и сооружений;
- участники рынка недвижимого имущества опираются на старые приемы и стереотипы поведения на рынке;
- региональные органы власти не рассматривают операции с недвижимостью как надежный и устойчивый источник финансовых средств для роста доходной части регионального бюджета и соответственно — решения задач развития конкретной территории.

6. Экономико-правовой механизм управления региональным рынком недвижимости (РРН) должен отвечать некоторым условиям методического характера, к которым относятся:

1) определение основных целей функционирования управляемой системы, что в свою очередь отражает ее наиболее значимые характеристики. В нашем случае подобной системой является региональный рынок недвижимости, а в качестве основных приоритетов определены цели его развития, которые имеют подчиненный характер по отношению стратегии развития региона;

2) механизм управления РРН может быть определен только с учетом общей системы управления в регионе, анализ кото-

рой позволяет обеспечить адресность и целевой характер рассматриваемого механизма.

Можно констатировать, что количество покупателей, которые готовы рассматривать приобретение недвижимости на вторичном рынке, в последние годы сократилось в несколько раз. Это произошло из-за снижения покупательского спроса, более привлекательных условий покупки в новостройках и снижения арендных платежей.

7. Важным фактором успешного развития рынка недвижимости является инвестиционная активность муниципального образования.

8. Важной проблемой жилищной политики г. Екатеринбурга является предоставление жилья семьям, состоящим на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях.

9. В рамках оптимизации управления региональным рынком недвижимости и его объектами разработана стратегическая модель, позволяющая частному лицу, имеющему недвижимое имущество, эффективно им управлять в современных экономико-правовых реалиях. При конструировании стратегии управления недвижимостью выделяются три главных этапа:

1-й этап — изучение внешних и внутренних факторов, которые оказывают концептуально-техническое влияние на формирование стратегии управления недвижимостью;

2-й этап — конструирование стратегической модели управления и регулирования недвижимостью;

3-й этап — внедрение разработанной стратегической модели управления объектом недвижимости и социально-экономическая оценка ее эффективности;

10. В работе предложены конкретные меры повышения эффективности управления рынком недвижимости.



---

## Список библиографических ссылок

---

1. Шлотгауэр М. А. О правовом регулировании оборота жилой недвижимости за рубежом // Вестник Омского университета. Серия: Право. — 2011. — № 4 (13). — С 87–92.
2. Асаул А. Н., Иванов С. Н., Старовойтов М. К. Экономика недвижимости : учебник для вузов. — 3-е изд., исправл. — СПб. : АНО «ИПЭВ», 2009. — 304 с.
3. Шишканева В. Д. Саморегулирующиеся процессы в стратегическом развитии региональных рынков жилья // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. — Калининград : Изд-во Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. — 2012. — № 1. — С. 190–193.
4. Белокрылова О. С., Яхимович В. И. Концепция институциональной модернизации рынка жилья посткризисной экономики России // TERRA ECONOMICUS. — 2012. — Т. 3, № 1. — С. 93–99.
5. Жилищный кодекс Российской Федерации (ЖК РФ) [Электронный ресурс] // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс» : сайт. — URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_51057/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057/) (дата обращения: 10.12.2019).
6. Земельный кодекс Российской Федерации (ЗК РФ) [Электронный ресурс] // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс» : сайт. — URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_33773/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_33773/) (дата обращения: 24.01.2020).
7. Титова Н. Г. Формирование и особенности функционирования рынка недвижимости в условиях экономи-

- ческих преобразований в России: дис. ... канд. экон. наук. — Нижний Новгород, 2012. — 194 с.
8. Грабовый П. Г., Лукманова И. Г., Иванова Л. И. Экономика и управление недвижимостью. — 2-е издание. — М. : Проспект, 2012. — 848 с.
  9. Василенко Ж. А. Критерии оценки надежности системы управления жилищным строительством // Инженерный вестник Дона. — Ростов-на-Дону : Изд-во Северо-Кавказский научный центр высшей школы федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования Южный федеральный университет. — 2013. — № 3 (21). — С. 702–705.
  10. Стерник Г. М., Стерник С. Г. Типология рынков недвижимости по склонности к образованию ценовых пузырей // Имущественные отношения в Российской Федерации. — М. : Международная академия оценки и консалтинга, 2012. — № 8. — С. 31–53.
  11. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) [Электронный ресурс] // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс» : сайт. — URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_34154/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34154/) (дата обращения: 24.01.2020).
  12. Лебедева О. И. Формы и методы государственного регулирования рынка недвижимости в Российской экономике // Управление экономическими системами. — 2012. — № 40. — С. 52.
  13. Фридман Дж., Ордзуэй Ник. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / пер. с англ. — М. : Дело, 2011. — 480 с.
  14. Багметов В. В. Рынок жилья как элемент жилищно-строительного комплекса региона и его особенности в современных условиях // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. — Май-

- коп : Изд-во Адыгейского гос. ун-та. — 2012. — № 2. — С. 55–62.
15. Сиразетдинов Р. М. Инновационные направления формирования жилищной политики // Известия Казанского государственного архитектурно-строительного университета. — Казань : Казанский государственный архитектурно-строительный университет. — 2011. — № 2 (14). — С. 345–350.
16. Огурцова А. Н. Роль государства на рынке жилья [Электронный ресурс] // Науковедение. — № 5 (24), 2014. — URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/112EVN514.pdf> (дата обращения: 25.12.2017).
17. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. — 7-е изд., доп. и перераб. — М. : Институт новой экономики, 2012. — С. 1125.
18. Гровер Р., Соловьев М. Управление недвижимостью : учебник. — М. : Изд-во ВШПП, 2012. — 284 с.
19. Указ Президента Российской Федерации от 07 мая 2012 г. № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг» [Электронный ресурс] // Минстрой России: сайт. — URL: <https://www.minstroyrf.ru/docs/1301/> (дата обращения: 27.01.2020).
20. Распоряжение Президента Российской Федерации от 28 фев. 2008 г. № 104-рп «Об утверждении состава межведомственной рабочей группы по приоритетному национальному проекту «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» при Совете при Президенте Российской Федерации по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике» [Электронный ресурс] // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс» : сайт. — URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/26959> (дата обращения: 27.01.2020).

21. Стратегия социально-экономического развития Свердловской области на период до 2030 года — Екатеринбург : Министерство экономики Свердловской области, 2014. — 175 с.
22. Обзор цен на недвижимость в Екатеринбурге по данным на декабрь 2016 г. Росриэлт-Недвижимость [Электронный ресурс] // Недвижимость России. — URL: <http://www.rosrealt.ru/Ekaterinburg/cena/61> (дата обращения: 14.01.2018).
23. Строительный рынок Екатеринбурга и Свердловской области [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.marketing.spb.ru/> (дата обращения: 25.12.2017).
24. Уральская Палата Недвижимости — недвижимость Екатеринбурга [Электронный ресурс]. — URL: <http://upn.ru/> (дата обращения: 14.01.2017).
25. Официальный сайт коммерческого банка «Русский ипотечный банк» [Электронный ресурс]. — URL: <https://cbkg.ru> (дата обращения: 14.03.2017).
26. Динамика корпоративного развития: монография / В. Ж. Дубровский [и др.] ; под ред. А. И. Татаркина. — М. : Наука, 2004. — 502 с. — (Серия: Экономическая наука российской экономики).
27. World Crisis: неэквивалентный обмен: что это и к чему это приводит [Электронный ресурс] // Мировой кризис — хроники и комментарии. 2014, 5 сентября. С. 1. — URL: [<http://worldcrisis.ru./crisis/1633093>]. (дата обращения: 04.04.2019).
28. “The law of corporations in a Nutshell” // by Robert W. Hamilton, West Publishing Company, 1991: 518.
29. Кравченко Л. Экономические санкции против России: вызовы и угрозы [Электронный ресурс] // Собеседник. Ru. 20 марта 2014 г. — URL: <http://newsland.com/news/detail/id/1336773/> (дата обращения: 04.04.2019).

30. Городнова Н. В. Интеграция государства и частного бизнеса: развитие социально ориентированной экономики // *Финансы и кредит*. — 2012. — № 6 (486). — С. 20–29.
31. Яковлев А. А. В поисках новой социальной базы или Почему российская власть меняет отношение к бизнесу // *Общественные науки и современность*. — 2013. — № 2. — С. 5–14.
32. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. — М. : «Статут», 2010. — 800 с.
33. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 01.06.2000 г. № 53 «О государственной регистрации договоров аренды нежилых помещений» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 04.04.2019).
34. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» от 04.03.2013 г. № 21-ФЗ // КонсультантПлюс — надежная правовая поддержка: официальный сайт. — 2013. — URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?from=142906-0&rnd=1B84F4FE229124F1234B05BC4E6F69AE&req=doc&base=LAW&n=209753&REFDOC=142906&REFBASE=LAW#1sb4guch12k> (дата обращения: 18.01.2020).
35. Постановление Пленума ВАС РФ от 25.12.2013 г. № 98 «О внесении дополнения в постановление Пленума Высшего арбитражного суда Российской Федерации от 17.11.2011 г. № 73 «Об отдельных вопросах практики применения правил Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре аренды» // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс»: сайт. — URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_157889/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_157889/) (дата обращения: 04.04.2019).

36. Ланда В. М. Правовые риски аренды недвижимости на крайне короткий срок // Арбитражная практика. — 2011. — № 11. — С. 56–63.
37. Шаблова Е. Г., Филющенко Л. И., Жевняк О. В. Услуги: экономико-правовые аспекты: монография. — Екатеринбург : УГТУ-УПИ, 2008. — 221 с.
38. Приказ Минкультуры России от 11.07.2014 г. № 1215 «Об утверждении порядка классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы и пляжи, осуществляемой аккредитованными организациями» [Электронный ресурс] // «Гарант» — информационно-правовой портал: сайт. — URL: <https://base.garant.ru/70843354/> (дата обращения: 04.04.2019).
39. Разъяснения ФАС России от 05.06.2012 г. «Разъяснения ФАС России по применению статьи 17.1 Федерального закона от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (с учетом изменений, внесенных Федеральным законом от 06.12.2011 г. № 401-ФЗ) и Правил проведения конкурсов или аукционов на право заключения договоров аренды, договоров безвозмездного пользования, договоров доверительного управления имуществом, иных договоров, предусматривающих переход прав в отношении государственного или муниципального имущества, утвержденных Приказом ФАС России от 10.02.2010 г. № 67 (с учетом изменений, внесенных Приказами ФАС России от 20.10.2011 г. № 732 и от 30.03.2012 № 203)» // КонсультантПлюс — надежная правовая поддержка: официальный сайт. — 2000. — URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_130678/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_130678/) (дата обращения: 18.01.2020).
40. Приказ Минкультуры России от 03.12.2012 г. № 1488 «Об утверждении порядка классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные

- средства размещения, горнолыжные трассы и пляжи, осуществляемой аккредитованными организациями» // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс»: сайт. — URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_146619/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_146619/)/(дата обращения: 04.04.2019).
41. 12. Постановление Правительства РФ от 25.04.1997 г. № 490 «Об утверждении Правил предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации» // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс»: сайт. — URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_14245/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_14245/)/(дата обращения: 04.04.2019).

---

## Приложение

---

### Примеры решения задач по теме «Экономика недвижимости»

---

#### Задача № 1

Рассчитайте текущую стоимость потока арендных платежей, возникающих в конце года, если годовой арендный платеж первые 4 года составляет 400 тыс. руб., затем он уменьшится на 150 тыс. руб. и сохранится в течение 3 лет, после чего возрастет на 350 тыс. руб. и будет поступать еще 2 года. Ставка дисконта 10 %.

Решение задачи:

Расчет текущей стоимости потока дохода с разными суммами доходов по годам осуществляется по формуле

$$P = C_1/(1+i)^1 + C_2/(1+i)^2 + \dots + C_n/(1+i)^n,$$

где  $P$  — текущая стоимость потока доходов;

$C_n$  — поток денежных средств за  $n$ -й период;

$i$  — выбранная ставка дисконтирования;

$t$  — продолжительность периода владения.

Год	Денежный поток	Значение фактора текущей стоимости	Дисконтированный денежный поток
1	400	1,1000	364
2	400	1,2100	331
3	400	1,3310	301
4	400	1,4641	273
5	250	1,6105	155
6	250	1,7716	141



Год	Денежный поток	Значение фактора текущей стоимости	Дисконтированный денежный поток
7	250	1,9487	128
8	600	2,1436	280
9	600	2,3579	254
Итого текущая стоимость денежного потока			2227

Вывод: текущая стоимость потока арендных платежей составляет 2227 тыс. руб.

### Задача № 2

Здание введено в эксплуатацию 35 лет назад. Конечная отдача для вложений в данный вид недвижимости составляет 8 % годовых. Определить коэффициент капитализации здания с учетом возврата капитала равными выплатами.

Решение:

Ставка доходности инвестиций — 8 %.

Срок жизни здания — 35 лет.

Ставка капитализации?

Ставка капитализации = Ставка доходности инвестиций +  
+ Норма возврата капитала.

Норма возврата капитала (метод Ринга) =  $100 \% / 35 \text{ лет} = 2,86 \%$ .

Ставка капитализации =  $8 \% + 2,86 \% = 10,86 \%$ .

Вывод: коэффициент капитализации здания составил 10,86 %.

### Задача № 3

Объектом оценки является право аренды офисного центра. Предположим, ставка по государственным обязательствам составляет 8,4 %. Оценщик считает, что риск может быть оценен в 5 %, а привлечение дополнительных средств не потребуется. Продажа права аренды такого объекта занимает около 3 месяцев. Срок предполагаемого возврата капитала — 10 лет. Определить значение коэффициента капитализации.

Решение:

Ставка капитализации = Ставка доходности инвестиций +  
+ Норма возврата капитала.

Ставка доходности = Безрисковая ставка + Надбавка за риск  
инвестирования + Надбавка за низкую ликвидность.

Безрисковая ставка = 8,4 %.

Надбавка за риск инвестирования = 5 %.

Надбавка за низкую ликвидность = 2,1 % (расчет ниже).

Расчет надбавки за низкую ликвидность произведем по формуле

$$\Pi = (R_6 \times L) / Q,$$

где  $\Pi$  — премия за низкую ликвидность;

$R_6$  — безрисковая ставка;

$L$  — период экспозиции (в месяцах);

$Q$  — общее количество месяцев в году.

$$\Pi = (8,4 \times 3) / 12 = 2,1 \, \%$$

Ставка доходности инвестиций = 8,4 % + 5 % + 2,1 % = 15,5 %.

Норма возврата капитала (метод Ринга) = 100 % / 10 лет = 10 %.

Ставка капитализации = 15,5 % + 10 % = 25,5 %.

Вывод: коэффициент капитализации составляет 25,5 %.

### Задача № 5

Банк выдает кредиты под покупку недвижимости на следующих условиях:

- ипотечная постоянная — 18 %;
- коэффициент покрытия долга — 1,25;
- отношение величины кредита к стоимости — 75 %.

Какова общая ставка капитализации? Какова ставка капитализации для собственных средств?

Решение:

Коэффициент капитализации для заемного капитала (ипотечная постоянная) = 18 %.

Доля заемных средств в стоимости = 75 %.

Коэффициент капитализации для собственного капитала ?

Общая ставка капитализации?

Техника коэффициента покрытия долга предполагает определение общей ставки капитализации с учетом требуемого покрытия долга по формуле

$$R = R_M \times M \times DCR = 0,18 \times 0,75 \times 1,25 = 0,169 = 16,9 \%,$$

где  $R$  — общий коэффициент капитализации;

$M$  — доля величины заемного капитала;

$DCR$  — коэффициент покрытия долга;

$R_M$  — коэффициента капитализации для заемного капитала.

Общую ставку капитализации также можно определить по формуле

$$R = M \times R_m + (1 - M) \times R_E,$$

где  $M$  — доля заемных средств в стоимости;

$R_m$  — коэффициент капитализации для заемного капитала;

$R_E$  — коэффициент капитализации для собственного капитала.

Отсюда

$$\begin{aligned} R_E &= (R - M \times R_m) / (1 - M) = (0,169 - 0,75 \times 0,18) / (1 - 0,75) = \\ &= 0,136 = 13,6 \%. \end{aligned}$$

Вывод: общая ставка капитализации составляет 16,9 %, а ставка капитализации для собственных средств равна 13,6 %.

### Задача № 6

Ожидается, что объект недвижимости будет приносить чистый операционный доход, равный 350 000 д.е. в год. Анализ сравнимых продаж показывает, что инвесторы ожидают 19 % нормы прибыли на собственные средства от капиталовложений в схожие объекты. При приобретении объекта был получен

кредит в 1 750 000 д. е. Ипотечная постоянная составляет 17 %. Оцените стоимость объекта.

Решение:

Доля заемных средств в ЧОД в абсолютном выражении =  
 $= 1750000 \times 0,17 = 297500$ .

Доля собственных средств в ЧОД  $= 350\,000 - 297\,000 =$   
 $= 53\,000$  д. е.

Величина собственных средств  $= 53\,000 / 0,19 = 278\,947$  д. е.

Стоимость объекта  $= 278\,947 + 1\,750\,000 = 2\,028\,947$  д. е.

Вывод: стоимость объекта составляет 2 028 947 д. е.

### Задача № 7

Оптовый рынок площадью 4 га куплен за 120 000 000 д. е. и приносит ежемесячный доход по 50 д. е. с каждого кв. м. Определить коэффициент капитализации.

Решение:

Рыночная стоимость = ЧОД годовой / Коэффициент капитализации.

Коэффициент капитализации = ЧОД годовой / Рыночная стоимость.

ЧОД годовой  $= 40\,000$  кв. м.  $\times 50$  д. е. / кв. м.  $\times 12$  месяцев  $=$   
 $= 24\,000\,000$  руб.

Коэффициент капитализации  $= 24\,000\,000 / 120\,000\,000 =$   
 $= 0,2$  или 20 %.

Вывод: таким образом, коэффициент капитализации равен 20 %.

### Задача № 8

Чистый операционный доход 70 000 у. е., коэффициент капитализации для улучшений 20 %, коэффициент капитализации для земли 17 %, доля земли в стоимости объекта составляет 25 %. Определить стоимость земли и стоимость улучшений.

Решение:

ЧОД общий  $= 70\,000$ .

Доля земельного участка в стоимости объекта  $= 25$  %.

Коэффициент капитализации для улучшений = 20 %.

Коэффициент капитализации для земельного участка = 17 %.

$$R = M \times R_m + (1 - M) \times R_E,$$

где  $R$  — общий коэффициент капитализации;

$M$  — доля земельного участка в стоимости;

$R_m$  — коэффициент капитализации для земельного участка;

$R_E$  — коэффициент капитализации для улучшений.

$$R = M \times R_m + (1 - M) \times R_E =$$

$$= 0,25 \times 0,17 + (1 - 0,25) \times 0,20 = 0,0425 + 0,15 = 0,1925.$$

Рыночная стоимость объекта = ЧОД/Общий коэффициент капитализации.

Рыночная стоимость объекта =  $70\,000 / 0,1925 = 363\,636$  у. е.

Рыночная стоимость земельного участка =  $363\,636 \times 0,25 = 90\,909$  у. е.

Рыночная стоимость улучшений =  $363\,636 - 90\,909 = 272\,727$  у. е.

Вывод: таким образом, рыночная стоимость земельного участка 90909 у. е.; рыночная стоимость улучшений 272727 у. е.

### Задача № 9

Семья планирует за 6 лет скопить на обучение ребенка, которое сейчас стоит 3 000 000 руб. и дорожает на 8 % в год. При этом за оставшийся срок семья планирует 40 % от требуемой суммы скопить, ежемесячно кладя деньги в банк под 12 % годовых, а на оставшуюся часть взять кредит на следующие 5 лет под 15 % годовых. Сравните денежные суммы, которые семья должна класть на счет в первые годы и которые должна выплачивать банку в последующем.

Решение:

1. Рассчитаем стоимость обучения через 6 лет с учетом удорожания на 8 % в год, руб.:

1-й год = 3 000 000;

2-й год = 3 000 000 + 8 % = 3 240 000;

3-й год = 3 240 000 + 8 % = 3 499 200;

4-й год = 3 499 200 + 8 % = 3 779 136;

5-й год = 3 779 136 + 8 % = 4 081 467;

6-й год = 4 081 467 + 8 % = 4 407 984.

Таким образом, стоимость обучения через 6 лет составит 4 407 984 руб.

Скопить семья планирует 40 % от полной стоимости обучения.

Сумма накопления =  $4\,407\,984 \times 0,40 = 1\,763\,194$  руб.

Оставшаяся часть стоимости обучения =  $4\,407\,984 - 1\,763\,194 = 2\,644\,791$  руб.

Таким образом, сумма кредита составит 2 644 791 руб.

2. Рассчитаем ежегодную сумму платежей, которые семья в целях накопления должна будет класть на счет в первые годы:

$FV = 1\,763\,194$ .

$i = 12\%$ .

$n = 6$  лет.

$PMT$  — ?

$$PMT = FV \left[ \frac{i}{(1+i)^n - 1} \right] \text{ или } PMT = FV \times \text{кол. 3}$$

$PMT = FV \times \text{кол. 3}$  (при  $i = 12\%$ ,  $n = 6$  лет).

$PMT = 1\,763\,194 \times 0,12323 = 217\,278$  руб.

3. Рассчитаем сумму платежей по кредиту, которые семья должна будет выплачивать банку ежегодно в последующем:

$PV = 2\,644\,791$  руб.

$i = 15\%$ .

$n = 5$  лет.

$PMT$  — ?

$$PMT = PV \left[ \frac{i}{1 - \frac{1}{(1+i)^n}} \right] \text{ или } PMT = PV \times \text{кол. 6.}$$

$$PMT = PV \times \text{кол } 6 \text{ (при } i = 15\%, n = 5 \text{ лет)}.$$

$$PMT = 2\,644\,791 \times 0,29832 = 788\,994 \text{ руб.}$$

Вывод: семья в целях накопления на обучение должна будет класть на счет в первые годы сумму в размере 217 278 руб. в год; а в последующем банку должна будет выплачивать по кредиту 788 994 руб. в год

### Задача № 10

Определить стоимость объекта оценки в конце планируемого периода, если рыночная стоимость объекта оценки в настоящее время равна 1 млн руб. В планируемый период (6 лет) ежегодный рост стоимости составит 9 %.

$$PV = 1 \text{ млн руб.}; n = 6 \text{ лет}; i = 9\%; FV = ?$$

Решение:

$$PV = 1 \text{ млн руб.}; n = 6 \text{ лет}; i = 9\%; FV = ?$$

$$FV = PV \times (1 + i)^n,$$

где  $FV$  — будущая стоимость денежной единицы;

$PV$  — текущая стоимость денежной единицы;

$i$  — ставка дохода или процентная ставка;

$n$  — число периодов накопления, в годах.

$$FV = 1 \text{ млн} \times (1 + 0,09)^6 = 1 \text{ млн} \times 1,677 = 1,677 \text{ млн.}$$

Ответ: стоимость объекта оценки составит 1,677 млн рублей.

### Задача № 11

Владелец дома решил произвести капитальный ремонт своего здания. Стоимость ремонтных работ растет на 6 % в год. Какую сумму ежемесячно следует откладывать владельцу дома на счет в банке, приносящем доход, при минимальной годовой ставке, равной 15 %, если текущая стоимость ремонтных работ равна 380 тыс. рублей. Период времени, в течение которого владелец дома будет откладывать на ремонт, 2 года.

Решение:

Решение задачи произведем в 2 этапа:

1.  $PV = 380$  тыс. руб.;  $n = 2$  лет;  $i = 6\%$ ;  $FV = ?$

$$FV = PV \times (1 + i)^n;$$

$$FV = 380 \text{ тыс.} \times (1 + 0,06)^2 = 380 \text{ тыс.} \times 1,124 = 427,12 \text{ тыс.}$$

2.  $FV = 427,12$  тыс.;  $n = 2$  лет;  $i = 15\%$ ;  $PMT = ?$

$$PMT = FV \times (i/k / (1 + i/k)^{n \times k} - 1);$$

$$PMT = 427,12 \times (0,15/12 ((1 + 0,15/12)^{2 \times 12} - 1)) = \\ = 427,12 \times 0,03599 = 15,4 \text{ тыс.}$$

Вывод: необходимо ежемесячно откладывать на счет в банке 15,4 тыс. руб., чтобы накопить на капитальный ремонт здания.

### Задача № 12

Организация выдала своему работнику ссуду под покупку квартиры. Ее рыночная стоимость равна 560 тыс. рублей. Требуется определить, какую сумму ежегодно работник будет возвращать организации и какова инвестиционная стоимость квартиры работника, если известно: величина ссуды — 380 тыс. руб.; срок погашения — 3 года; процентная ставка — 8%.

Решение:

1.  $PV = 380$  тыс.;  $n = 3$  года;  $i = 8\%$ ;  $PMT = ?$

$$PMT = PV \times (i / (1 - 1 / (1 + i)^n));$$

$$PMT = 380 \text{ тыс.} \times (0,08 / (1 - 1 / (1 + 0,08)^3)) = \\ = 380 \text{ тыс.} \times 0,388 = 147,44 \text{ тыс.}$$

2.  $PMT = 147,44$  тыс.;  $n = 3$  года;  $i = 8\%$ ;  $FV = ?$

$$FV = PMT \times ((1 + i)^n - 1) / i;$$

$$FV = 147,44 \times ((1 + 0,08)^3 - 1) / 0,08 = 147,44 \times 3,246 = \\ = 478,59 \text{ тыс. руб.}$$

3. Переплата за 3 года по ссуде  $= 478,59 - 380,00 = 98,59$  тыс. руб.

4. Инвестиционная стоимость  $= 560 \text{ тыс.} + 98,59 \text{ тыс.} = 658,6 \text{ тыс. руб.}$

Вывод: ежегодно работник будет возвращать организации 147,44 тыс. руб. Инвестиционная стоимость работы квартиры работника составила 658,6 тыс. руб.



**Задача № 13**

Клиент собирается купить автостоянку. Он полагает, что может сдать стоянку в аренду на 10 лет за 2000 долл. в год. Арендный платеж будет вноситься в конце каждого года, клиент считает, что в конце 10-го года сможет продать недвижимость за 40 000 долл. Какую цену следует заплатить за недвижимость, чтобы получить доход от инвестиций в 15 %.

Решение:

1. Определим текущую стоимость платежей:

$$PMT = 2000; i = 15\%; n = 10; PV = ?$$

$$PV = PMT \times (1 - 1/(1 + i)^n) / i,$$

где  $PV$  — текущая стоимость денежной единицы;

$PMT$  — равновеликие периодические платежи;

$i$  — ставка дохода или процентная ставка;

$n$  — число периодов накопления, в годах.

$$PV = 2000 \times (1 - 1/(1 + 0,15)^{10}) / 0,15 = 2000 \times 5,019 = 10038 \text{ долл.}$$

2. Определим текущую стоимость продажи

$$FV = 40000; i = 15\%; n = 10; PV = ?$$

$$PV = FV \times 1/(1 + i)^n,$$

где  $FV$  — будущая стоимость денежной единицы;

$PMT$  — равновеликие периодические платежи;

$i$  — ставка дохода или процентная ставка;

$n$  — число периодов накопления, в годах.

$$PV = 40000 \times 1/(1 + 0,15)^{10} = 40000 \times 0,247 = 9880 \text{ долл.}$$

3. Определим цену недвижимости:

$$\text{Цена} = PV \text{ платежей} + PV \text{ продажи} = 10038 + 9880 = 19918 \text{ долл.}$$

Вывод: клиенту следует заплатить за недвижимость 19918 долл.

**Задача № 14**

Определить  $FV$  суммы в 100 долл. при начислении 10 % годовых за период 5 лет при разной периодичности начисления процентов:

1. Один раз в год.
2. Два раза в год.
3. Двенадцать раз в год.
4. Ежедневно.

Решение:

Начисление процентов 1 раз в год:  $FV = PV \times [(1 + i)^n]$  или  $FV = PV \times \text{кол.1}$

Начисление процентов чаще, чем один раз в год:

$$FV = PV \times [(1 + i/k)^{nk}],$$

где  $FV$  — будущая стоимость денежной единицы;

$PV$  — текущая стоимость денежной единицы;

$i$  — ставка дохода или процентная ставка;

$n$  — число периодов накопления, в годах;

$k$  — частота накоплений в год.

1. Один раз в год:  $FV = 100 \times (1 + 0,1)^5 = 161,05$  долл.

2. Два раза в год:  $FV = 100 \times (1 + 0,1/2)^{5 \times 2} = 162,89$  долл.

3. Двенадцать раз в год:  $FV = 100 \times (1 + 0,1/12)^{5 \times 12} = 164,53$  долл.

4. Ежедневно:  $FV = 100 \times (1 + 0,1/360)^{360 \times 5} = 164,86$  долл.



